

格局逆袭

普通人的制胜之道

有人靠天分逆袭，
有人靠身份逆袭，
如果你什么都没有，
也许只有靠格局了。



宗宁（万能的大熊）◎著



中信出版集团 · CHINACITICPRESS

版权信息

书名:格局逆袭：普通人的制胜之道

作者:宗宁

ISBN:9787508653693

中信出版集团制作发行

序

有人靠天分逆袭，有人靠身份逆袭，如果你什么都没有，也许只有靠格局了。

格局说白了，就是价值观的高度。

有一次，我在国家会议中心参加两个会，一个是一楼的互联网大会，一个是四楼的手机发布会。四楼的手机厂家给媒体都发了试用样机，我百无聊赖，就拆了这部新手机开始摆弄。旁边的哥们儿看到了，问我："这是你新买的手机吗？"我说："哦，不是，厂家送的。"那人很吃惊，又问："白送的手机呀？"我说："是啊，厂家开发布会，白送的，就在四楼。"然后这哥们儿说："是吗？那我也去看看。"然后就飞也似的走了。

说实话，我很尴尬，因为这是送给媒体的，不是每个人都送，更不是随便发给所有人，他就一下子认为这是白送的。他唯一的优点是立刻行动——走了。这显然说明，这个人还处在贪小便宜的阶段。当然，互联网人士大多有这个习惯，都是被互联网公司惯的。如果在这个时候，你先想到的是：为什么厂家要送给我手机？我可以为厂家付出什么？再问一句：厂家为什么送你不送我？然后我告诉他，因为我是自媒体，一切就很和谐正常了。

这就是格局。

格局就是你看问题的高度，当你高度不够的时候，看到的就是问题的局部，所以你也就认为局部就是全部，所以就会做出错误的判断，然后就会掉进坑里。

换一个方式讲这个故事。如果他问清楚了厂家送我手机的原因，同时他又很想得到，回去之后努力，发奋做一个自媒体人，开始学习和写文章，传播和做品牌，也许今天他也像我一样，在写一本书。当然，送手机什么的，都是小事了。

话说当年为什么我选择写文章，就是我在问类似问题的时候，有朋友告诉我，写文章会有很多好处，很多我这样的互联网作者都能得到很多礼物和优待。然后我就开始写文章，上微博，小有成绩之后，居然立刻就被挖到了一个互联网上市公司。后来我做了很多成功的产品，也逐渐在业内知名起来。之后又出现了微信，我还是继续写，然后就做了微营销排名第一的社群“大熊会”，做了知名的自媒体人，做了特斯拉车友会的品牌顾问，有了很多很多的合作，开了很多很多的公司。

其实，当年我和这个想要手机的朋友一样，区别只是，我问了怎么可以做到，而他直接就去做了，结果也就大不相同。

有的人靠天分逆袭，有极高的智商、情商和令人望尘莫及的专业素养；有人靠身份逆袭，各种“×二代”令人应接不暇，起点就比你跳的最高点还高；而大部分人，什么都没有，学习不及别人聪明，家庭不及别人优越。那我们还能靠什么逆袭呢？靠努力吗？开什么玩笑，那些天才和“×二代”比你想象的更努力。

最后我发现，只能靠格局了。

意思就是，天才和“×二代”都在高速奔跑，我们则打开地图，找到一条最短的路，虽然跑得慢，好在走了近路，就算不能超越天才和“×二代”首先到达终点，起码也可以在一个层次上比肩。对于大部分人来说，成就超过自己能力所及，也算是逆袭了吧。

其实很多人都不太明白我是怎么做起来的。当年我开始写文章的时候，很多身边的人都在嘲笑，说你怎么可能成功，你都不是互联网行业的人。到后来，我回头都已经看不到他们了。我也许有点聪明，但不算绝顶聪明，人也很懒惰，并不勤奋，没有什么背景，仇家也很多，行业内我这样的写手如过江之鲫。我回过头来想努力找到一个成功的原因，最后发现答案就是：我的格局和他们不一样。

所以，我就为这本书想了个名字：格局逆袭。

1　格局的力量

这本书是讲如何通过提升自己的格局达到逆袭的目的。首先，我们的问题就是去了解格局到底是什么，只有你理解了格局，才有可能提升。

其实，这是一种思维方式。比如小学的时候我们只会正数，初中就有了负数、复数、函数，后来还有微分、积分。虽然我现在完全不记得正负数之外的东西是什么，但我起码知道，数学并不是一条线那么简单，它有很多维度，这让我们在思考问题的时候，也自然而然地有多样化的思考。这其实提升的就是数学方面的格局。有个故事讲一个数学家帮孩子做作业，有一个公式可能他也忘了，最后只好自己证明出了一个定理，然后用上了，把老师吓死了。这个我们就称之为“降维打击”。换句话说，就算这个数学家忘记了现在用的方法，他还是完全可以用其他的知识证明出来的，因为他的高度远高于他的孩子。

一般来说，最没用的东西用处最大。比如指南针，无法带你到任何地方，但是却可以指引你。虽然汽车可以让你的速度更快，但方向错误，可能让你全盘皆输。大部分人比较实际，看重的都是汽车的直接效果，小部分人则比较明智，会先用几元钱的指南针找到正确的方向再走。如果这部分人也有车，那就甩你更远了，如果没有，也可能后发先至。

当然，这些道理跟你说了，你也不一定能领悟，遇到的时候才会恍然大悟。有时候，有些事情是绕不过去的，一定要经历才印象深刻。

关于选择、机遇、格局的真实故事

这个故事来自我一个做“朋友圈”营销的妹子，很真实，也很好，我就整理出来了。故事里面有两个女主人公，因为她们一个做淘宝，一个做朋友圈，我们就管她们叫淘妹子和圈妹子吧。

淘妹子和圈妹子是高中同学，淘妹子高考落榜，就上了一个职业学院读专科。圈妹子复读两年，最后考上了北师大珠海分校，不是重点大学，学费也贵。这个时候，淘妹子已经快毕业了，然后杀入了淘宝，因为在学校的时候她已经月入3000元了。而圈妹子是艺术生，考试前就花了5万元，大学四年花了15万元。两人比较一下，一出一入就差了好远。所以，这时候淘妹子是月入几千的小土豪，而圈妹子则是一个穷学生。

淘妹子在职业学院的时候找了一个男朋友，家里是农村的，人很丑，也没什么思想，但是有三套房，跟着淘妹子进了几次货，就准备和淘妹子一起创业。其实之前这个店和这个男朋友一点关系都没有。这段时间，圈妹子一直在读书，因为家境也不是特别好，所以父母供她读书付出很大。淘妹子赶上了淘宝的好时代，花了300元做直通车就火了，完成了客户的原始积累。后来男朋友则在“美丽说”上注册了上百个小号刷产品引流。那时候淘妹子非常庆幸自己没有读大学，所以在圈妹子面前总是趾高气扬。

2011年的时候，淘妹子和男朋友订婚，来到了广州，租了珠江新城的房子，房租每月2400元，在圈妹子眼里已经是天价了，而圈妹子那时候大四刚开学。2012年的时候，淘妹子怀孕了，因为太瘦，结果胎儿停止发育了。那时候淘妹子已经后悔订婚了，但因为彩礼钱都已经收了，压了大量的货，退亲的话，也没有办法还钱。所以就退了广

州的房子，回家结婚，结完婚，又回到广州。没过两个月，淘妹子就开始遭遇家暴了，婚结了，男方更无所顾忌。她特别的委屈，就去找圈妹子哭诉。圈妹子听了她的描述很难过，说有第一次就有第二次，还是离婚吧。淘妹子说，也不是第一次了，以前就打过，丈夫还在自己的兄弟面前显摆，把打老婆当作本事炫耀。淘妹子冷静了一下说，还是不能离婚，家里的钱都压进了货里，一个一皇冠（淘宝店铺等级）的店压了10万元的衣服。她坚信没有卖不出去的衣服，可实际上，衣服过时很快的。5月的时候，一个月只能赚3000元了，淘妹子撑不住，退房子走了，从此就没再进货。从5月到9月，他们一直在卖库存，生活很拮据。淘妹子老公是农村人，喜事多，天天喝酒随份子，家里穷得不得了还要装阔，喝酒场场不落，还喜欢吹自己在广州待过。

而圈妹子呢，毕业之后，也业余弄了一个淘宝店做香港产品代购，慢慢积累客户，后来开始学习用朋友圈做销售，到现在一个月的流水超过了10万元。之前她羡慕的淘妹子，现在回过头反而很嫉妒她。

俗话说，屋漏又遭连夜雨，但好事有时也是成双入对的。后来，一个家境富裕的优秀男士向圈妹子表白了，情节也很有趣。他之前只是朋友圈的一个小客户，后来他在迪拜要飞香港，不知道怎么转机，圈妹子就打了好多电话帮他咨询。这位男士非常感动，一来二去沟通多了，也就有了感情。圈妹子说，如果不是自己家花了那么多钱，在大学校园里洗去了一身屌丝气，也不可能找到优秀的伴侣。所以虽然上大学没有学到什么，但是这个钱花得值。

这个故事有几个要点，说明了几个问题。第一个是选择。很多人都问过我考大学的选择，故事中也比较清晰了，上大学的意义，学习可能还是其次，对你层次的提高，才是最有帮助的。第二个问题是机遇。淘妹子遇到了淘宝的红利时期，这个时期，谁都可以赚钱。但是

赚到钱之后，没有提升自己，没有稳固自己的生意，只享受生活，不考虑以后的方向，就是一个格局问题了。当然，老公的选择也成问题，没有给自己帮助，反而拖累很多，最后陷入了负增长。所以，我一直说，不是看你赚得多不多，而是看你活得长不长。圈妹子不是很精明，但做事很大气，和父母有关，和学校也有关，和同学有关，格局眼界都会不一样，这对她之后的发展是有潜在的好处的。她觉得遇到我是一个贵人，帮助了她的事业提升。当然，遇到她的老公则更可能是她人生的转折点，这些都是因为她积极努力才得到的。有时候，人潜在的特质，则是各种条件综合的结果。

大时代下的小人物的悲欢，是特别有代表意义的，尤其是两个出身差不多的人，没过几年人生就截然不同了，这值得我们思考。

到处都是有才华的穷人

这个世界有两件事最难，一件是赚别人兜里的钱，一件是改变别人的观念，前者似乎还容易些。作为曾经的专业辩论选手，我很早就知道，辩论永远不可能说服对手，你需要的只是说服评委。所以，我从来不去干那些争得脸红脖子粗的事情。我80多岁的姥姥都知道，天天跟我说："有话对真人说，有饭给真人吃。"换句话说，道不同，不相为谋。

你身边永远都不缺跟你讲道理的人，也永远不乏各种质疑你的人。我发现失败者最喜欢做的事就是通过质疑别人的成绩是虚假的，来换取自己心灵上的安慰。似乎这个世界上大家都没有他明白，都没有他能干，所以如果他没有赚钱，那么别人赚钱也是假的。这种人我就称之为：有才华的穷人。其实很多时候，有人愿意花时间"教育"你，无论对错，都是好事。我之前身家几十亿的老板教过我"坚韧耐烦"四个字。坚韧就是做事要坚持有韧性，耐烦就是不管多傻的人跟你说多傻的事情，你都要耐心听，看看到底有什么学习的价值。我觉得他比我有钱，所以他说的我就听，这个道理希望大家也懂。

这个标准和古代很不一样。古代的人才选拔是看这个人是否有足够的智慧和才华，只要有公平的科举制度，基本上还是可以筛选出很多人才的。而需要注意的是，那时候有机会受到完整教育的人很少，你有受教育的机会，其实就等于成功了一半。这样依旧会诞生很多穷酸秀才，比如著名的孔乙己。而在当前教育已经普及的情况下，这样的人很多也就不足为奇了。

以我的经验，这个世界聪明的人很多，不太聪明的人也很多，大多都有好的结果，都能获得自己的预期。失败的人只有一个原因，就

是自以为聪明，这实在太要命了。

没有人能教给你他不具有的经验，所以当你没有钱的时候，教别人赚钱还是很困难的。我们最好一直试图避免自己成为有才华的穷人，而当你开始试图避免这种角色的时候，开始不再喋喋不休地指点别人，不再去质疑别人的成绩或者成功的时候，你会发现，自己竟然慢慢有钱了。

意识怕太大，格局怕太小

现代资讯很发达，基本上天下事你都可以通过各种渠道知道。这从很大程度上放大了我们的意识，让我们清晰地知道，又有什么行业崛起了，什么人发达了，又有什么商业模式火爆了、赚钱了。意识是可以扩大的，但格局却和你所处的高度有关系。换句话来说，之前广阔的世界需要你站在高处才能看到，现在通过各种媒体就可以看到，但你的高度却没有变化，于是出现了矛盾。

很多人都想成为第二个马云，或者第二个什么人，尤其是有人忽悠我们“成功可以复制”之后，创业青年们就更加热血。他们不知道自己看到的创富故事都是加工后的结果，都认为这个结果是可以复制的，于是大家都纷纷冲出去，结果撞得头破血流。因为你的广度够了，其实高度和深度还差得很远。

一个意识很大、格局很小的人是很痛苦的，他对自己有很高的期望，却缺乏实现的能力，最重要的是，他认为自己是可以实现的。这基本上是目前年轻人的通病，大家都觉得自己会是下一个成功者，对自己眼前的事情却往往不屑一顾。很多年轻人跟我说：我是要做大事的人，现在只是一个过渡。这让我想起了那句“一屋不扫，何以扫天下”。

在古代，见识和格局是统一的，读书人比农夫一定更了解世界，知道更多信息和方法。而在现代，二者出现了很严重的背离，每个人都可以知道天下事，靠见识很难拉开人和人的差距。这时候，格局的重要性就提高了，但格局是做出来的。你必须站到那个高度，才能有那样的格局。

所以我一直强调的是，我们如何守住自己的内心，发现自己的能力，提升自己的格局，而不是在各种意识的信息流中自我陶醉。决定你高度的不是你想做什么事，而是你做成了什么事。

每当你进入一个新领域的时候，你都会有不一样的收获和心态。比如你赚2000元和赚10万元时的心态会不相同，格局也会有很大的不同。而之前想象自己赚到那么多钱的时候，自己要做的和当你已经拥有这些钱后要做的事也会完全不同。因为你不在那个层面，就无法想象在那个层面要做的事。

最重要的是做好自己眼下的、手头的事情，仰望星空，脚踏实地。

有的事情，可能开始你看不起，但最后爆发的价值，却可能超出你的想象。

寒门能不能再出贵子

粉丝推荐了一篇文章给我，叫“寒门再难出贵子”，讲的是一群大学毕业生去银行实习的一些事情。说实话，真实得惨烈，心理素质不好的就不要去看了，免得摧残了自己的小信心。这个粉丝跟我说，老婆看了之后，内心很绝望。我说那好吧，我写一点东西，让这件事情看上去不那么绝望。

首先，寒门本来也不出贵子，一般说的都是寒门出孝子。如果说贵子，是一个逆袭的概念，就是可以从一个阶层脱颖而出到另一个阶层。这种事情肯定有，但是不太多，之所以显得很多，是因为穷人太多了。因为基数大，即使转化率不高，还是会有很多人出现。还有一个原因则是：时代。越成熟的社会，这种跨阶层的事情就越少。所以，为什么公知都从美国跑到中国来忽悠钱？就是因为现在中国的社会很不成熟，机会很多。你说，那我怎么还赚不到钱，活得这么痛苦。为了不伤害你，我只能说，今天的天气还不错。

在过去改革开放的前一二十年，机会是非常多的，智商高胆量大的，基本都起来了。后来也就有了一个说法，往上续三辈都是农民。这主要是时代的原因。在那个红利时代，稍微有些格局和远见，基本都能起来。随着改革越来越彻底，各个领域都进行了商业化，掌握资源的人就越容易掌握更多的资源，不掌握资源的人，就慢慢被淘汰。这个问题我经常会跟求职的人说，你的底薪就是全部，不要想着以后公司给你加薪什么的，就是加薪也是以你的底薪为基础的。换句话说，3000元月薪涨10%，和1万元月薪涨10%是完全不同的两个概念。

然后我们回到故事本身。故事里面有很多典型的人物，特别具有代表意义。

一个能力很强、最应该逆袭的农家子弟，结果因为实习的时候揣了两包接待用的中华烟给老爹抽，被领导看到了，于是就永远地丧失了机会，然后陷入了一个苦难的轮回，赚钱还贷，一大家子人要养活，新婚生活也很艰苦。

一个本市有关系的女孩，因为母亲打招呼，实习留在了银行，然后找了一个家庭很好的老公，住上了大房子，过着很体面的生活。

一个高干子弟的孩子，实习后可以留下但没有留下，其军官爷爷选择了让他深造然后送去部队到了不错的岗位，之前自由恋爱的普通女友，被父母强硬拆散，找了一个更高层次的老婆。厅长老爹拆散他们的办法，是让儿子跟一个娶了农村女子的下属聊天，说经历，听完了，就分手了。

一个普通家庭的孩子，因为大学毕业，觉得父母不够成功，所以没有听父母的话，早结婚早要了孩子，家里也出了房款什么的，但因为收入少压力大，也陷入了一种不和谐的家庭氛围。

一个小老板的儿子，个性随和无欲无求，这是一个很好的润滑剂，最后倒感觉是混得最舒服的，没有那么多事情。

文章对几种家庭出来的孩子的特点，分析得也非常准确，摘录如下：

1. 上班来得很早的孩子，大多是农村的孩子。因为这是他们一生中第一次离开学校去一个正式单位实习，会很重视。因为是学校推荐，自然会打电话给家里，家里父母能给予的指导无非是“好好珍惜、第一天要早去”这一类的教导，自然来得最早的是这些孩子。但是他们都紧张，和老员工几乎无交流。

2. 进来和我们打招呼，并且还倒水的那几个孩子无一例外，父母都是在党政机关工作，真的很准。

3. 进来大大咧咧，还开几句玩笑的几个孩子，家长都在经商，可大可小，但是父母身上那种灵活态度的熏染，在他们身上能看出影子。

4. 还有那么两三个，感觉挺冷傲，相对自信，对我们是属于那种不卑不亢的。这几个无一例外的属于大城市知识分子家庭的孩子。

所以想起大熊老师之前说的话了吧，每个人都以为自己与众不同，其实很容易分门别类。你没有什么不同，你和你差不多环境成长的人基本都是一样的。

那篇文章最后提出了一个问题，是说那个崛起的大师兄的。如果说是靠自己的能力，当年没有找对象的时候，一样的能力却很潦倒。如果说靠的是女友，那么没有能力难道就能出头吗？所以成功这件事情从来都不简单，是一个复杂的集合，我们掌控的部分，其实也只有我们自己而已。所以，你要做的就是改变自己。

我之前看过一个美国老片《冒牌总统》，大概意思就是总统中风了，于是找了个替身先演着，结果入戏很深，做得很棒，解决了很多社会问题。后来真总统没有抢救过来，替身的工作也就结束了。他有一场演讲，面对失业人群说："没有人知道自己能干什么。"其实说的就是自己，如果他是真总统，应该干得也不错的。

所以，能力是一回事，位置是另一回事。很多人都说自己能力如何如何，觉得社会不公，其实还是偏执了。竞争永远是综合的，人是有感情的，能力是不能量化的，另外还有机遇等许多变量。

所以，如果你想改变生活，先要改变自己。我之前培训的时候听过一句话，之前文章也提过："所谓精神病就是每天重复同样的事情，却想得到不同的结果。"所以大家不要问我怎么选择会成功，你先去看看，怎么可以改变自己。先从小事做起，比如以前每天晚上10点睡觉，现在12点睡觉，这两小时做点什么。比如每周打三次麻将、游戏什么的，改成一次，或者不打。你改变了自己，慢慢就会改变生活。

所以，改变自己是个最简单的办法。然后你就看看怎么改变比较好，其实这挺难。比如对我来说，减肥就好难。

我们继续讲一个故事。我的一个哥哥在上大学的时候，还是重点大学，后来谈恋爱一直谈到退学，搞得很痛苦。然后呢，正好碰到超级演说家陈安之进军中国，掀起了培训热潮。然后，哥哥就去当培训老师。结果随着时代的大潮，他发展得还不错，风光了几年，然后开始走衰。但是这个时候，他也没有什么办法，只好坚持。那时候，哥哥找了一个做美容的老婆，家里还不太同意。后来自己事业走下坡了，老婆事业却蒸蒸日上了，然后又开始看不上他。总之，这10年他过得是跌宕起伏，很纠结。所以，我就说，培训老师这个行业，并不是什么长久的活儿，人前固然风光，背后一把辛酸泪。这种钱赚得确实快，但是也确实虐心，天天忽悠别人成功，自己一塌糊涂。所以，我不建议大家把心思完全放在做直销、传销、培训、淘宝这样的事情上，人生的积累性比较差。

人生是一个很漫长的过程，怎么也有几十年。你前十年的努力，会影响到后十年的发展。所以说，你现在做的事情不能只考虑收获，更要考虑积累。年轻的时候最容易被钱所迷惑，进入一些赚快钱的领域，到了年纪大一点，或者行业不行了，或者自己这边出了问题，慢慢收入减少了，转型却非常困难。所以年轻人，三十岁以前，还是少

想赚钱的事情，多想提高和积累的事情，多为别人创造价值，到三十而立的时候，可以立起来，可以开始收钱。

然后需要跟对人。老爸常跟我说，跟着主席当部长。所以我之前学历不行，经验不行的时候，我就去做总经理助理什么的，不管怎么样，都是跟在领导身边的，可以学到很多领导的阅历和思考以及决策的方法和习惯，对我的提升远比金钱重要。你会发现很多领导的司机最后都当了小领导，以前干部的警卫员最后结局也都不错。

然后就是掌握足够的信息。我之前有篇文章叫“强关系弱关系”，讲的是在你没有资源背景的情况下，你唯一可能创造奇迹的价值有两个，一个是对大领导的忠诚，另一个就是对信息的掌控。你如何能掌控更多的信息呢？就是不断地认识一些人，为他们做一些事情，策划、跑腿什么的，这样他们做的事情你会了解，你会掌握很多行业的信息，也会积累很多人脉。人脉不是说你认识就可以用，人脉的真正价值在于，有人想干什么的时候，能迅速找到专业的人帮他去干，而且还便宜靠谱。所以为什么我叫“万能的大熊”呢？就是因为好多人找我做好多事，我都能找到接口。后来有人说，你真是万能啊，然后我就改了名字。

当然，你要是一个很厉害的技术人员或者注册会计师什么的，可以忽略我上面说的。专业人才的方向就是极端专业，我是针对没那么专业的人士说的。

要学会改变自己的特质

上面那篇文章说过，不同背景出身的人，在职场中的表现是完全不同的，这在很大程度上决定了他所在的群体和发展方向。了解这些我们不太注意的本质特征，取长补短，实际上非常有利于我们在职场上形成突破。俗话说“人活环境”，中国古代也有“孟母三迁”的故事。所以，环境给人带来的影响是非常大的。每一种环境都会给人带来比较特别的属性，不同家庭出身的人就有不同表现。所以出身农村的，一般比较努力刻苦，也比较自卑和敏感。你会发现，如果有贫寒出身的人逆袭了，这个人往往有不同于别人的气质，比如说，比较灵活开朗，不卑不亢，这里倒是有一些跨界的意思。一旦你跨了个性的界，那么你在同类人中就会成为佼佼者。比如家庭条件好的人，往往不太爱吃苦，那如果你能吃苦，家庭条件又好，稍微有一个助力，就可以腾飞。所以，首先需要克服自己的本质弱点，开始追求不属于自己的特质。比如出身不好，就别有那么强的自尊心；家庭好些，就刻苦认真一点；知识分子不要清高；政府部门家庭出来的，多务实做事。改变自己，是改变人生的第一步。

人生就像魔兽世界，每个种族都有优点和缺点，你能克服你这个种族的缺点，你就有可能在这个种族里面成为人才。而你假如拥有了其他种族的能力，那你就有可能成为一个领袖。

我们需要注意，很多时候，一些自身本质的缺点，会一下子扭转你的命运。前一篇文章中说的一个很优秀的农村子弟，之所以失去了好的工作机会和领导信任，就是因为顺手拿了单位招待用的中华烟给父亲抽。这本来是小事，但一下子被领导看到了，就留下了难以磨灭的坏印象。我之前看到前台的同事在玩儿游戏，跟她说不要玩了，她说已经下班了啊。我跟她说，领导看到你下班玩儿游戏，就会认为你

上班难免也会玩，你证明你上班不玩儿太难了，最好还是干脆永远不在办公室玩更好一点。而因为上班玩儿游戏甚至下班玩儿游戏被开掉的例子我就遇到很多，这实在是一个最基本的教训。其实这个前台是一个很上进的农村小姑娘，虽然学历不高但做事踏实，可是如果因为玩儿游戏被开掉了，丧失了这个工作机会，那么实在是得不偿失。

所以，一定要注意自己的小毛病，比如家境不好的别占小便宜，家境好的别偷懒炫富，知识分子别清高，政府家庭出身的也踏实躬身做事。这样，你有了别人的优点，又有自身的优势，二者结合起来，竞争力就会变得非常强了。

层次决定高度

人不分贵贱，但一定有层次之分。一到大灾这种事情发生，就会涌现各种各样的观念冲突，大部分不是对错问题，而是层次问题。

为了更好地让大家理解这个问题，我可以举几个例子。第一个叫盲人摸象，这个不解释了，大家都懂。第二个，我经常举的一个例子，还是原创的，就是命运像一条大河一样，我们都是河里面的鱼，虽然是自己在游，但总体上是随波逐流的，有一些强壮的鱼可以跳出水面，看到河流的方向，但最后还是会掉下来。这些人我们叫作先知，也可以说是智者。而有一批鱼跳不出水面，但假装跳出去了，然后开始忽悠其他的鱼，这就叫公知。而真正可以走上岸去，改变自己人生轨迹的，我称之为逆天，比如各行业的一些大佬们。所以大部分鱼没有能力看到自己的命运，却想改变自己的命运，是很多悲剧的开始。

再讲一个故事。两个樵夫在砍柴，一个樵夫说，你说皇帝的生活是什么样子的呢？另一个说，他肯定是用金斧子砍柴吧。用陈安之的话说，这叫人的成就永远无法超越自己的思维格局。地震的时候就看到有些人在喊，为什么要打通道路，我们有几千架战斗机，为什么不能空投伞兵？

大家看问题的层次和高度不同。你只考虑技术和市场，我还要考虑政策和人性。用经济学的话说，你假设市场是自由的理性的，我却必须加进去博弈论。你说我为什么可以想这么多，因为我是学法律的，也和政府打过交道，我知道程序和管理，这远比什么自由的市场更重要。用数学的话说，就是加入了新的变量。

所以，一个问题，从你的角度去看，是成立的、准确的；加入政府管理的角度、人性的角度、数学的角度、博弈论甚至伦理的角度，这个结论就不那么正确了。最后大部分人会可悲地发现，原来现有的就是合理的，也是最优的，自己想象中的改变其实只是片面的异想天开罢了。

用我的话说：“你连自己的生活都没有办法照顾得很好，凭什么认为按照自己想法改造的社会会更好呢？”你的生活问题就是你的层次问题，你在社会中位置的高低，决定了你看待问题角度的高低。所以，与其发牢骚，不如提高自己的层次，然后再去看看，就会发现自己原先的想法很幼稚了。

回头去看看自己小孩子时代的一些自以为是的想法，是不是觉得很可笑呢？而在更高层次人的眼里，你就是个小孩子。

为什么我喜欢研究人性，就是人性是最稳定的，几乎没有变化。当年秦始皇焚书坑儒的时候，李斯说的坑儒的理由，是这些书生“入则心非，出则巷议，非主以为名，异趋以为高，率群下以造谤”。翻译成现代白话就是：这群书生在朝堂之上一味迎合，就是不说心里话，出去了则在大街小巷非议时政，凭借批评统治集团得失来加V（网络用语，让更多粉丝关注的意思），通过说愚昧雷人的话来装公知，率领着一群比他们更傻的人造谣传谣。

仔细看看，是不是和今天的情形没有什么区别？也许工具不同了，也许体制不同了，也许人不同了，但行为，却出奇的一致。为什么我很尊重国学，就是因为，你现在好不容易总结出来的人生经验，偶尔一翻古书，原来古已有之，表达得比你更清楚简洁凝练。同样，很多人看完我的文章也对我说：大熊，你把我想说的都表达出来了，我自己就写不出来。

层次差距，就是如此。所以不要去瞎议论比自己层面高太多的事情，你自己的工作还搞不定，就去操心安排国家的就业问题、公务员的考试问题、大学的教育问题。其实，这都是你的问题，国家没问题。在一个资源不是很充裕的社会里，肯定有人得到，有人得不到，有人得到很多，有人一无所有。千万不要把自己的无能，归咎于制度的不平等。

当然，对于我们个人而言，努力提升自己的层次是第一要务，这会让你看得更高，想得更远，做事更全面，更容易被主流社会接受。当你做完这一切，你突然发现，自己工作也好了，赚钱也多了。

慢慢来，比较快

在相当长的时期内，我的座右铭一直是“欲速则不达”，所以性子也是一直不急不缓的，或者说一直比较和缓。经常在后台收到很多问题，最常见的就是：“大熊老师，请问怎么做微信运营？”再着急一点的就是：“怎么在‘朋友圈’赚钱？”最着急的就是：“微信怎么加粉？”面对这些问题，我觉得我去跟他讲我那一套价值核心的理论，似乎无法缓解他迫切的心情，干脆就不说话好了。

其实着急的时候我也有过。大概是2014年吧，老妈要求我2015年一定要结婚。后来我就觉得，不管怎么样，找一个先结婚再说。后来的半年我过得非常焦虑，当然，也没有什么结果。后来觉得这样不太符合我的价值观，于是开始恢复到原来的状态。听一个节目说得不错，着急结婚的男女，把起点当成了终点，把结婚当成了目的，其实结婚只是一个起点，结婚以后还要面对好多事情，那是最难的，结婚什么的，反而是最简单的。慢慢来，反而比较快。

然后回想了一下我的自媒体经历。我在2011年9月开始自己的写作，写到现在，博客里面有315篇文章，实际写的应该不少于400篇，平均下来，两天一篇。在这些文章中，有4篇得到了大佬的推荐，基本算是决定性的4篇。仔细算一下，差不多1%的成功率。如果换成一般的写手，大概无法写到这么高的频率。纵使水平差不多，达到同样的程度时间也会久很多。因为你永远不知道哪篇文章会火，所以你就只能一直写下去，一直写到了自媒体大潮，好像突然赶上了一波台风。然后我的五年目标，第一年就实现了，现在只好制定新的目标。根据我之前的研究，这和很多富豪发家差不多，就是那么一阵子，突然就起来了。我老爹也跟我说过，钱不是天天赚，不是月月赚，不是年年赚，就是那么一阵子。

所以，很快的成功方法目前还是欠奉，而什么事情你想做，总要坚持一下，如果方向是对的，慢慢来，会比较快，还是欲速则不达的意思。

最近我在研究产品的问题，看到周鸿祎说的一句话，他说产品都是运营出来的，不是一下子开发出来的，必须要有长时间的协调和打磨，不断地听取用户的意见，才有可能做用户喜欢的一个产品。而太多的人，包括年轻时候的我，太想毕其功于一役了，都想一把搞个大的，然后自己就一下子有了第一桶金，然后就陷入赚快钱的陷阱之中了。赚快钱的风险在于，你赚到的只有钱，自己是没有积累的，如果赚不到钱，那就糟糕了。

这就好像一直在争论的硕士毕业薪水不及农民工的话题。硕士薪水低，是因为需要一个成长的过程，而硕士的成长空间比农民工大得多。这个空间，就需要你慢慢去积累，去拓展。你最后会发现，你的个人能力和个人品牌是别人夺不走的，至于说工作、项目什么的，都无法给你十足的保障。当前社会下，只有你能给你自己保障。

当我开始调整心态之后，一些事情也开始变得好起来，大概是因为自己坦然的态度，反而会理清楚事情的先后和重点，然后很多事情也明朗了起来。虽然不是说我真的就找到对象了，而是事情在向好的方向发展，不像之前那么乱糟糟了。

所以建议大家都慢下来，仔细看看路，看看自己，想想未来，想想自己究竟想要什么，能做好什么，怎么去创造价值。等你可以稳定地输出价值的时候，钱只是一个附加值。

30岁了你的前途在哪里

中国人有句话叫三十而立，这句话还是非常有道理的。很多人在三十的关头会比较迷茫，一来自己的前途看不到方向，二来后面的年轻人一波一波地往上涌。自己的体力精力都开始下滑，生活的成本却越来越高，和一个人吃饱全家不饿的年轻人比起来，竞争优势显然下降很多。如果层次上不去，就有可能慢慢丧失自己的位置，这就是一件让人很恐慌的事情了。

不光是他们恐慌，就是我自己想起来，也很有些恐慌。假如没有当年的一些选择，如果现在没有抓住一些机遇，今天的处境还真让人感到后怕。所以，我觉得这个问题还是值得一提的，至少可以分享一些我自己看到的和经历过的事情，给大家一些方向和指导。

有些朋友跟我说：大熊老师，我也向你学习，每天都在写东西，为什么我写了几天就觉得没有什么好写的呢？我一般先要问问他为什么写。一般的答案就是，也想做一个厉害的自媒体，然后赚钱。这样的年轻人蛮多的，有些还是90后。然后我就会跟他们说，我差不多积累了10年，做了很多的行业，学习了很多的知识，最后贯通了，才可以不断地生产内容，同时，我也并没有辞职去专心写作，而是依旧在工作，在第一线不断挑战新的高度。所以，想要不断地输出内容，一要有长期的积累，二要有不断的实践。想要输出的不仅仅是内容，而是上升到价值观的高度去指导别人，那就要有更深刻的思考和经验。这些东西无法速成，也绕不过去。

所以，先不要操之过急地想直接一步去做老师，甚至做大师，去包装自己，这些都是空的。我一直说，比你有钱的人不会比你傻，你想做的事情，是很多人都想过的、做过的，至少是见过的。你能忽悠

的，只能是级别档次比你低的人，你和这些人接触得越多，你的层次也会随之下降。虽然人也走，磨也转，到处也都是熙熙攘攘，人来人往，却不会有什么沉淀和收获。最后的结果往往是浪费了宝贵的时间，然后就会有“我三十岁了，应该去干什么？”的恐慌。所以，先整理好自己的思路和方向是第一位的，想靠忽悠别人，通过什么圈子文化来一步登天的人，最后只能是白白浪费青春。这就是最简单的人性弱点——热衷于走捷径。

很多人不知道自己应该如何提升和积累，如何寻找机会成长。我可以提供一个最简单的方法，那就是光干活儿不要钱。在我很年轻的时候，工作不是特别忙，经常会免费帮助一些朋友和企业写一些文案和策划上的东西，也许做得不太好，但好在我是免费的。因为我免费，做得又还可以用，大家也愿意介绍别人来找我帮忙。而你帮的忙多了，你对各行各业的了解也会增加，也会有很多人开始认可你的能力，最后，大家也就愿意给你钱。我从中收获的更多的是行业的知识和管理的逻辑，这对我之后做的很多事情有很大的指导意义。这就好像是电脑的多线程，别人做一件事情的时候，我做了很多事情，在时间一样的情况下，成长则加速了几倍。很多人做了一点事情，有一点成绩，就开始到处挖空心思去收钱。这个世界最公平的就是交易，你不收钱，收获的就是人情和可能的下一个机会。而你收了钱，那么就是银货两讫，大家互不相欠，人家有更便宜的，就会去找别人了。钱是死的，永远没有机会重要，如果能赚几百万，那自然拿钱最好，如果只是千儿八百，就不如送个人情，换个机会。这个道理非常简单，非常好做，但简单不等于容易，很多人就在这么一点儿钱上，怎么也绕不过去，后来的路就越走越窄了。

三十而立只是之前积累的爆发，它是一个积累的结果，不是一个时间的结果。这个积累需要你有明确的目标，不懈的努力，痛苦坚决的抉择取舍加一点天分和机会。比如说我一直在写博客，坚持写了两年，遇到了自媒体这个大机遇，让自己有了很大的发展。我在博客时

代，有些文章得到了刘强东等大佬的认同，获得了很大的发展机遇，而让我抓住这些机遇的，则是坚持不懈的努力，而这个结果的取得，则是来自于前面几年的辛苦积累。之前，我也怀疑做的很多事是不是白做了，很多人没有给我钱，是不是我损失了。目前看来，他们给我带来的成长，是我现在收获的主要原因。

《窃听风云2》有句台词我很喜欢：“年轻的时候，我们什么都没有，但是还有希望。”而现在的收获，就是当年的希望。有希望，就有勃勃生机，不要去做那种什么都看不惯，什么都做不了，还什么都不服气的人。《一代宗师》有句台词很有道理：“功夫就是一横一竖，对的站着，错的躺下。”向对的人学习，哪怕你不喜欢他，承认让自己躺下的错误才有成长的可能，哪怕自己不甘心。

穷人教赚钱，富人教思考

在移动互联网没有发展起来的时候，我遇到的首要问题是怎么赚钱，移动互联网发展起来之后，遇到的主要问题变成两个：（1）怎么赚钱？（2）怎么涨粉？排名第三的问题大概是：大熊老师，你看我卖×××，能赚钱吗？这时候我其实应该摆出大师范儿，掐指一算，指点一二，然后也组织一下全国粉丝巡回见面。实际上，你在北京找我都不太好约时间，实在是比较忙。如何做到有本事的人还很有空？总觉得是个世界难题。

这个时候，你最需要做到的是，抑制欲望，坚守内心。就好像前段时间我严正拒绝了某公司来往费用全免、授课地点东莞、课时费两万及其他服务的邀请，这也是我现在还能在这里给大家写文章的原因。

我从2014年开始做了“朋友圈”营销的培训，最开始的一批学生有几个是真正认真做了，做了大概一年的时间，好一点的一开始每个月五六万，现在已经过了百万流水，平均的基本也都在50万左右。每个月30万流水算是我这里精英的门槛儿，总共十来个人，一个月朋友圈就能做个千万左右。到了2014年底，这个精英群超过了50人，月流水可以过亿。

面对月销几万十几万就可以自称大师的朋友圈营销现状，我让学员还是悄悄赚钱，沉淀用户，准备转型，切忌自视过高，卷入这浮躁的营销圈，会耽误很多时间，错过赚钱的最好机会。而2015年加入的学生，显然外部环境就没有2014年好，我只能说这是一个机会成本。顺便说一下，我在精英群都不太做互推，以交流心得体会为主，带粉从来不是我提倡的核心。你能为你的粉丝创造的价值，才是一切的核

心。所以，这些精英的粉丝还都不太多，和目前主流大师们的疯狂加粉以及各种双开三开、各种换地点打招呼、各种微店第三方工具等套路，还是有很多不同。但从流水而言，我想圈内比我的队伍厉害的应该不太多。

所以，我还是有发言权的。

我之所以不爱回答开头的问题，实际原因是：赚钱这种事情因人而异，方法和逻辑可以去传授，但执行起来的效果就千差万别了。营销不是考英语四级，可以弄个“包过班”，这是个差异化很大的领域，所以承诺让你赚大钱什么的都是忽悠的。我看了很多微信的书，通篇也都是各种后台功能截图而已，说明书的作用更多一些。这个领域并没有一个真正打动人心的书籍出来，原因是写书的都做得不怎么样，做得好的没时间写书。

走到最后，大部分都去搞培训了，少部分搞了会员，更少部分搞了培训加会员。厉害的自己单干，不太行的就组团互推。这种景象让我想起了十几年前的培训界，那时候陈安之们刚进中国，一大堆徒子徒孙，形式和现在差不多。厉害的单独组织课程拉生源培训，一般的就几个人互相推荐×××老师。那帮人到了今天还能吃培训饭的已经比较少了，而当年做成的那些大部分也都潦倒了。高不成，低不就，大师当不了，老师不爱当，最后就被挂起来了。微博营销的大师们也有类似的情况。当一件事情在历史上再三重演，你就会发现，这是个普遍现象，与人性有关，就值得好好注意。

所以千言万语一句话，不要着急赚快钱。目前做得好的怎么也都坚持了一年以上，不是上了微信营销一下子就能红遍大江南北了，还是要不断地去沉淀做内容。不过，这些话大家都不爱听，大家就喜欢听秘诀诀窍干货，如何能月入数万这样的。这就是人性的弱点，而妄想走捷径的最后大都掉到沟里了。所谓由俭入奢易，由奢入俭难。当你习惯赚这种快钱之后，就不太想正经做事了。比如做传销的人大部

分就是这么陷进去的，动动嘴皮子就来钱，还上班干吗，赚那点死工资？然后一旦形势发生了变化，快钱赚不到了，慢钱又不屑去赚，人生就开始走向了报废的边缘。

根据我的经验，教你怎么赚钱的人大部分都没有赚到什么钱，到处都是有才华的穷人。而赚到钱的人，大都会教你应该怎么思考，再高一级就是怎么做出判断。

所以，赚钱永远是附加值，是你付出的价值体现，赚不到钱就是因为你没价值，和怎么营销关系不大。

差不多就是差很多

突然想起一句话，叫“差不多就是有差距，有差距就是差很多”。后来在成长的路上，发现这个问题确实是需要每个人注意的。因为大部分人都经常会出现一种不忿：我和××都差不多，凭什么升他不升我，凭什么得奖的是他不是我，凭什么喜欢他不喜欢我……一大堆这样的事情。最后其实都是可以这么解释的，差不多就是有差距，有差距就是差很多。

老爹小时候喜欢跟我说一句话：不平凡与平凡之间，差的就是那么一点超越。爱迪生说：“天才是百分之一的灵感加百分之九十九的汗水。”你会慢慢发现，很多时候差的就是那么一点点，而这一点点，就造成了巨大的分野。如果放到短跑上就更是如此，百米10秒和9秒，只差1秒，就是业余和世界冠军的差别。

中国有句古话说，行百里者半九十。意思是，如果你要走100里，走到90里，才走了一半，最后10里的重要程度占到一半。物流行业常常讲“最后1公里”，这最后1公里的运费，可能和前面1000公里的运费差不多，甚至更贵。突然这样的话脑海里又涌起更多，比如“声妓晚景从良，一世之烟花无碍，贞妇白头失守，半生之清苦俱非”。意思是，做了一辈子的烟花女子，老了从良大家都可以接受，如果贞妇白头的时候失守，前半辈子就白费劲了。

所以越说道理也就越清晰了，真正的差别就那么一点点，你多做一点，他少做一点，就成了差距所在。至于你们最后的差距和你们实际的差距是不是匹配，那都已经不重要了。如果量化为战斗力，可能你的战斗力是99，人家是100，就差1，但最后的结果，就是你躺下，人家还站着。

古希腊有一个阿喀琉斯与乌龟的悖论。阿喀琉斯是史诗《伊利亚特》里的希腊大英雄，有一天他碰到一只乌龟，乌龟嘲笑他说："别人都说你厉害，但我看你如果跟我赛跑，还追不上我。"阿喀琉斯大笑说："这怎么可能。我就算跑得再慢，速度也有你的10倍，哪会追不上你？"乌龟说："好，那我们假设一下。你离我有100米，你的速度是我的10倍。现在你来追我了，但当你跑到我现在这个位置，也就是跑了100米的时候，我也已经又向前跑了10米。当你再追到这个位置的时候，我又向前跑了1米，你再追1米，我又跑了1/10米……总之，你只能无限地接近我，但你永远也不能追上我。"

虽然我数学学得不太好，但是也知道这个故事的数学原理是个微分的定理。然而实际情况并不会这样，阿喀琉斯在某一个时刻肯定能形成对乌龟的超越。

讲了这么多故事，再讲一个现实的故事。某天晚上零点后，铁路12306发布了自己的订票App（应用程序），大概十几分钟后，360手机助手就已经完成了测试和上线，不到凌晨1点，微博和新闻已经发了出来，到第二天天亮的时候，已经走了不少的量，也做了不少的宣传和评论了。然后再看其他市场，百度助手在中午之前，还全部都是山寨12306软件，没有正版软件。豌豆荚则从百度助手抓了一个包名重名的"易行天下"的App，用户下载后，怨声载道。91助手和腾讯应用宝的12306则还是旧版的，一直到中午之后才逐渐更新为新版。各家的差距至少在12个小时。当然这不是什么大事，也就是差了那么一点点。所以360手机助手现在是占有安卓市场份额超过40%的第一市场，我也可以骄傲地说，这个产品的品牌宣传当初是我做的。

最后又想起一个故事。一日，曹操和杨修经过曹娥墓，曹操指着墓碑背上的题字"黄绢幼妇，外孙齑臼"问杨修："你懂得这八个字是什么意思吗？"杨修回答说："我懂。"曹操忙说："你先别说，等我想想。"接着他们离开墓碑往前走了30里。这时曹操说："我已

懂得那八个字的意思了。”他让杨修转过身去，分别记下他们自己知道的意思。杨修记下的意思是：“黄绢色丝，等于是一个‘绝’字；年幼的妇女，就是少女，等于是个‘妙’字；外孙是女儿的子女，等于是个‘好’字；齑臼这种东西，是用来盛五种辛辣调味品的器皿，这等于‘辤’（辞）字。这八个字隐含的意思合起来就是‘绝妙好辞’。”曹操也记下自己懂的意思，结果同杨修记下的意思一样。曹操感叹说：“我的才智与你相差30里呀。”

所以，事情虽小，差距可见，具体不做结论，大家自己体会吧。

进是勇气，停是智慧

先说一个故事。一个帆船比赛，第一名的船到了一个水路分岔口。这两条路，有一条可能会借风力加速，但是无法判断哪一条是。如果自己选错路了，而对手选对了，就肯定要输了。这时候最好的选择是什么呢？直接说答案，答案是停下来，等第二艘船，然后看它选哪一条，然后你跟在后面就可以了。因为你本来就比他强，所以同样的条件下，你还是会赢的。想把这个故事变成一个笑话的话，那么这艘船的名字叫“企鹅号”（怕你看不懂，是说腾讯啦……）。所以，看上去，这个选择很怂，但是停下来确实是种智慧。所以腾讯还是最大的互联网公司。热衷于创新自己选路的，基本都死在这一招上。

不过今天讨论的不是企业战略，前面只是一个开胃的故事。以前说中国足球为什么不行，说因为只知道低头带球，不知道抬头看人，这个情况似乎一直没有改变。所以老祖宗说，忍一时风平浪静，退一步海阔天空，倒不完全是安慰的话。

某天和一位女士吃饭，她说起一个项目，中途合伙人反目，自己抢了单子。这个时候她面临三个选择：第一，搅黄这件事情；第二，彻底不理；第三，退一步把自己的案子还给人家，成人之美。后来她很大度地选了第三个。结果那边前面几稿都没过，女士这稿一下子就过了。人家不好意思了，还是给了她几万元。虽不是皆大欢喜，但终究不算没有收获。这件事说明一个问题，实力很重要，掌控力也很重要。实力不足，难以支撑，掌控不足则难以圆满，争是没有用的，退反而给自己更大的空间和自由。

当欲望大于能力，人往往会力不从心，当能力大于欲望，自然可以怡然自得。只是对于大部分人，往往都是前者。之前马云有个融资

故事，似乎说给他5000万投资，他只要3000万，说这就够啦。这就是精明地以退为进。而炒股的时候，我赔钱基本都是赚到了计划中的钱却没有出货，然后跌下来又不甘心，最后被逐步套牢的。经验就是严格按照自己的操作计划来，赚你计划中该赚的，不贪心，就不会身处险境。这个逻辑，又暗合我前面写过的付费的事情，为什么要养成付费的习惯，因为这是一种公平交易的心态。很多东西确实可以找到免费的，但是你习惯了免费，就习惯了占便宜，会潜移默化地影响你的心理。然后突然有一个很大的便宜让你占，往往就一下被坑得很惨。

有能力的人知道自己想要什么，知道怎么可以得到，得到以后知道该怎么办。一般人知道自己想要什么，不知道怎么可以得到，一旦得到了，想要的就更多。所以我一直说，企业倒闭因为经营不善并不可惜，可惜的是因为步子迈得太大了，本来稳一点，可能会是一个好企业。

某天还是和一位女士吃饭，她是做高端服装定制的，同时开了一个专卖店。我给的建议是，做这样的企业一定要记得自己最终想做的是什么。最容易的一件事是，这里做得不错，然后想要赚更多，再开一家。觉得定制麻烦，开始做一些高级的套装，虽然效益效率都提升了，但企业的特色也会越来越平庸。如果再做一个店发展不错的时候，停下来，开始强化一下自身的价值，后面到了品牌输出的时候，可能会有更大的辉煌。

小时候遇到过很多次好事，都会给老爹打电话，很兴奋地跟他说，这件事情做成了，我就要发财了。老爹总是很淡然。我说，你怎么不激动呢？他说：你是条小狗，人家扔块骨头，就屁颠屁颠地过去了；我是老狗，根本不会搭理。当然，最后证明，老狗还是正确的，那些事情我最后多半都一无所获。原因也很简单，自己没有那么强的掌控力。

后来就放弃做那些可能暴富的事情，然后开始踏实工作，没有几年，也就做出成绩了。我是个热爱观察的人，从我开始思考人生到现在，十多年的时间，看到了许许多多行业的兴衰。后来发现，人生就像炒股，不是看你赚多少，而是你能赚多长，既然那么长，不妨按照自己的节奏来。所以，当我看到前两年很繁荣的电商大会，最近很繁荣的自媒体大会、手游大会，就想起了前些年很繁荣的培训大会、互联网大会。其实看多了自己也就成了老狗，毫无动力去参加，有这个时间不如自己好好钻研下一步靠什么吃饭比较靠谱。而参会认识的那些人脉，大部分没有两年就变成会虫开始要饭了，因为这些钱来得容易，大家互相吹捧，心里也舒服，最后丧失了奋斗的能力。

所以做什么事情，能进能退（停）才是本事，停不下来了，最后总是悲剧。

唯有相信，才有可能

淘宝上有一家店，出售回心转意符，一张300元。据说一个月可以卖70多万的流水，几乎没成本，而且买家好评连连，纷纷称赞其有效。然后很多自以为聪明的人就开始骂，说互联网傻子太多什么的，这也是为什么他们赚不到钱的原因。后来有朋友在微信上复制了这款产品，三个月花了5000元引流，赚了500万元。

之前和人讨论起中国传统文化，比如风水，比如少数中医，比如算卦，很多人觉得都是迷信。其实科学也是迷信，大家方向不同。举个例子，假如科学认定一个结果，算命的也认定同一个结果，那么你能不能承认算命是准确的呢？你说：好吧，这是蒙的。科学告诉你有57%的概率时，是不是也在蒙呢？因为发生了就是百分之百。所以，我们说高智商的人，脑中一定可以容纳两套相悖的价值观并行，并且不妨碍行事。所以，马云和乔布斯都有一些自己的迷信，比如一些橄榄球运动员、士兵的吉祥物，大家都很迷信它们的灵验，觉得戴着就没事，不戴就会出事。

其实一切一切的根本，就是暗示。之前跟大家说过，人类是唯一会接受暗示的动物。因为人有意识和潜意识，潜意识的力量比意识大N多倍，而且潜意识无法分辨真假，所以你就可以暗示。一切的迷信也好，正信也罢，都是基于暗示的。他告诉你会有问题，然后告诉你可以破解，最后走了个形式，你心里觉得破解了，然后心结就打开了，然后就真的破解了。为什么非要去论证这件事情的科学道理，导出一个必然性呢？记得爱情领域有句话，可以用到这里，叫作“唯有相信，才有可能”。

所以大熊老师为什么天天自称“大熊老师”，这就是一种暗示，叫得久了，我就真的觉得自己是个老师了。我唯一失败的地方就是减肥，说明吃货的吸引力要大于暗示。以上这些自我暗示的知识，是十多年前陈安之教给我的，你说他是骗子吗？可能他对你确实没有用，但对我确实奏效。所以问题出在哪儿？问题出在，你是否真的相信，老师是谁并不重要。就好像一个人让他在黑灯的情况下，在一块铁板上走，他轻易地走过去了。灯一打开，下面是一个鳄鱼池，他接着腿软了，就走不过去了。这就是暗示给你带来的阻碍。如果你看过《中国合伙人》，就知道一个故事情节：成东青的偶像孟晓骏给他一本词典，里面有张纸条，写着：“早晚有一天你会让我嫉妒。”这句话激励成东青取得成功，后来他才知道，原来这是孟晓骏写给自己的，当时忘了从里面拿出来而已。所以，这就是鳄鱼池的故事的翻版，而事实也是那样，唯有相信，才有可能。

所以，很多时候，我会劝大家不要自作聪明，而且越上层的人，接受的可能就越大。比如之前找工作时参加一个面试，白手起家、身为亿万富翁的老板后来跟我说，最后选中我是因为感觉属相比较合。这让我很郁闷，当时还对自己的表现扬扬得意。这个选择标准显然是不科学的，但是人家已经是亿万富翁了，按照他的行事标准，他起来了。遵循所谓聪明的行事标准的人，却还在苦苦挣扎。说太多理由没有用，就问一点，你实现自己的目标了吗？

我是一个比较会暗示自己的人。之前看到有本书说，用长钱包收入会翻倍，然后我就换了长钱包，然后没多久果然翻倍了。后来我就想，去卖长钱包得了。你说我翻倍的原因是因为长钱包吗？也许不是，但是结果确实实现了。也许是长钱包让我变得更加自信，或者别的生活习惯改变，最终让我的收入有所提升。

这就是中国文化和外国文化的区别。我们的文化是模糊智能，缺乏逻辑却未必没有实效。很多人告诉我中药没有效力，治好了病只是

因为它是安慰剂。我说那病是不是治好了，这怎么是没有作用呢？两种文化的冲突，无法调和。但可以证明的是，中国这一套，无论斗争还是处事，比老外先进1000多年，你去学老外，死的概率绝对大。为什么很多没文化的人反而更容易成功，而老祖宗说秀才造反，三年不成呢？就是因为想得太多，暗示太多，恐惧太多。想好了就去做，也许一闭眼，就走过了鳄鱼池。

所以记住那句真理：唯有相信，才有可能。

面对小人

本人有非常丰富的面对小人的经验。明骂、暗损、人肉、马甲、卧底、套话，给公司发律师函的，还有一个人气得不行，把我论坛里说的话截图然后跑到派出所报警的，不一而足。不过比较有幸没有遇到一招儿，就是把我的电话写上办证贴到立水桥下面。那个报警的人就遇到过这招儿，最后只得把电话换掉了。他是做销售的，还要挨个跟客户打电话解释，然后人生观一下子就扭曲了，于是和另一拨球迷从此不共戴天。希望我的仇人没有关注我的微信公众平台，不过现在还好，有360安全卫士可以拦截。

一开始的时候，看到别人骂自己或者骂自己喜欢的球队什么的还是很生气的，后来习惯了，发现这是一个常态。就算你与世无争，只要你是优秀的，你依旧会莫名其妙地得罪很多人。因为他们没有太多能力，却有很多时间，于是你就犯到了小人。这其实是件很头疼的事情。如果你和他针锋相对，就等于把层次拉低到和他一个水准。别人看到一个人和一头猪打架，肯定不会觉得这个人多么强大。可你若不理他，就像余音袅袅，阴魂不散，一时间也不胜其烦。

我很好的一个习惯就是截图，这让很多人觉得很犀利。因为你说一个人如何如何，那只是一面之词，你截图用他的话来喷他证明他多分裂或者多犯浑反而有奇效。不过从另一个角度说，我们和小人的争论最好减少自己留下文字的机会。以前老爸就跟我说，短信最大的坏处，就是让你说的话落在文字上，而且别人不会认为你当时欠考虑，觉得这是你的真实表达，这就有了公关的价值。比如，我们现在看到的很多被曝光的短信事件，就是如此。大家往往会把短信拷到SIM卡（用户身份识别卡）上，用一部很原始的手机展示截图，为什么呢？因为不想让你看到对话的上下文。这就叫断章取义，既坑了别人，又

保护了自己。所以非常不建议大家用文字的形式回击，尤其是缺少公关经验的朋友，你的很多话可能会丧失分寸，然后这些内容可能会被利用，在朋友圈内给你扩散，甚至打印出来寄给你领导。不管朋友和领导是否相信，这个不好的印象都已经种下了，然后小人就得逞了。

小人的目的无非就是拖住你前进的脚步，扰乱你的生活。如果你去应战，一般就会让他实现了自己的目的，这叫光脚的不怕穿鞋的。所以最优方案还是不理他，惯着他。有个相声说过，只要你一直惯着他，他就会越来越放肆。最后，找到一个机会，你就可以让他万劫不复。所以，我不会怕骂我的人，反而对一直让着我的人心有警惕。这是在麻痹我，放大我的欲望，一旦我无法控制内心的情绪，就会陷入更大的困境。所以我一直很谨慎地守护自己的内心，对别人骂自己什么感觉不重要，搞坏了自己的心态就不合适了。

复旦那个投毒案子很有意思，居然起因于对纯净水费用的分歧。我就要再一次搬出我老爹了，我老爹就跟我说，能花钱能吃亏的时候就多出一点，不要太计较。这种事情和合伙的生意差不多，钱不是重点，后果却很可怕。一桶水不过十几元，自己掏了又如何，人家少掏又如何，你追求公平合理，最后闹得不愉快，结果丢了性命，实在是不划算。要么不参与，参与了就可以多承担一点，之前我早说过了，想当老大的唯一秘诀，凡事先埋单。

如果从人生的大意义来讲，小人的出现是对自己有很大帮助的，起码可以让你审视自己之前哪些事情做得有些纰漏和不足，引起了什么人的不满。这种事情，一定是自己的问题，不是别人的问题。一些行为习惯也许没有错误，却招致了别人的反感，也许很没来由，但这是我们成长中必须面对的无妄之灾。最后，我们会因此做事更谨慎些，走得也就更远一些，站得也就更高一些。因为我们改变不了别人，我们只能改变自己。

公平不是一种可以直接体现的事情，而是一个因果循环的问题。有些人在这些事情上占了便宜，就会在另外的事情上吃亏。所谓恶人自有恶人磨，恶人也有自己的小人。人占了便宜就难免会大意，然后就会陷入更大的痛苦之中。比如小三上位追求的过程是最愉快的，得到之后是最失落的，拥有以后是最无聊的。这和我之前说的玩游戏最开心的时刻是开发新领域差不多。所以我是宁可每次都吃些亏，让这些坏人占些便宜，他们一自大，以后就会做更大的事情，犯更大的错误，吃更大的亏……

因为一个朋友最近犯小人，所以写下这些文字，希望可以分享一下我在面对小人时的一些心绪和做法。对我而言，我是不会让小人拖慢我前进的步伐的，我会踩着他们，走上更高的层面。共勉！

付出的闭环

分析商业模式的人，最喜欢说的一个词，就是闭环。大概意思就是形成了一个圈，这个收入模型就是靠谱的，可以源源不断地收钱了。这里我要说的则是，付出也是个闭环，现代的人，最缺乏的就是这个精神，而如果大家有了这个精神，很多事情就会好很多。

其实这个话题很难写，因为已经太多人写了太多了，写出新意很难。所以我还是从群里的一个讨论写起。开头是这么说的：一个朋友去饭店吃饭，心情不太好，饭菜也出了问题，就骂了服务员。事后他很后悔，觉得把服务员骂得心情也不好了，那么她回家之后，会不会去骂自己的老公孩子呢？自己的老公孩子被骂得心情不好了，又会发生什么事情呢？其实就是因为自己心情不好罢了，却毁了一家人的心情。然后我说，如果后面加上这么一个剧情，就比较喜剧化了：孩子被妈妈训了以后，很不开心，就踢了家里的狗一脚。狗跑了，很生气，遇到了一开始发脾气的那个人，就一口咬了过去。从商业上讲，这样就形成了一个闭环，你骂服务员的最终结果是，被狗咬了。

这个例子相对巧合程度比较高，只是为了说明这个问题。很多人都不知道如何成为众人的焦点，成为大家喜欢和关注的人。我说这个问题非常简单，想要做人群的领袖最简单的办法，就是大家吃饭你埋单，埋单的人一定可以做一群人的老大。在群里想要吸引别人注意的办法也很多，你一上来就问“谁能教我做销售”“谁能教我赚钱”，必然没有人理你，大家都很忙，谁也不欠你的。你要是去说，我分享一个我朋友月入10万的案例吧，自然很多人会去学习。你说得好，大家觉得你就是老师，你说得不好，大家觉得你起码是个不错的朋友。然后人家有月入5万的故事，也会拿出来和你切磋，然后大家就成了一

个圈子。最后也许互相购买一些产品，最后可能互相代理一些产品，然后，就赚到了一些钱，了不起吧。

讲完这些，其实题目说的事情也就很清楚了。以前有部电影叫《把爱传出去》，里面有很多小段子，意思就是做了好事不要回报。其中有一句话："以后遇到有困难的人，你也这么去帮助他就好了。"结果十几年后，自己遇到困难，被人帮助了，人家也这么跟他说了。这就是爱又传回来了，这就是一个闭环，虽然这个闭环比较长，很久才应验。这就是中国那句老话："善有善报，恶有恶报，不是不报，时候没到。"这是什么？是闭环。

所以大家在做好事的时候，就想象自己在做一个闭环，就好像是撒下一颗种子，至于最后长成什么样，会给你什么回报，你且幻想着。我经常会拿出时间来解答一些朋友的问题，给他们指点一下，其实并没有想过什么回报，只是这样做得久了，发现回报也就纷纷来了，效果确实不错。大部分人呢，不见兔子不撒鹰，看不到好处就不做事，损失的其实不是钱，损失的其实是机会。也许在你做这件小事的时候，你的能力会被更有实力的人看到呢？也许你做的这件小事，会成为你做大事的垫脚石。

所以你要明白，你付出的每一点，并不是卖菜，一手钱一手货，钱货两讫，而是放出去了一个机会，机会其实是最重要的。就好像各种婚恋网站的用户一样，难道大家买的是一个老婆吗？其实不是的，大家是在为一个机会付费，找不到的还是大多数。

所以多付出肯定不会吃亏的，付出的时候，还会有很多心情上的改善。改变心灵也是改变人生的重要途径。我不建议做很多赚快钱的事情，就是因为这些事情太毁心态，虽然会赚到一些钱，但可能会让你的人生跑偏。所以大家一定要注意这个问题，世界总体是平衡的，你这里赚得多些，那里就亏欠些。有能力的时候多付出一点，你会发

现回报会让你的路越走越宽；有能力的时候多赚一些，那情况不好的时候，可能就会比较艰难了。

虎落平阳被犬欺的意思就是：你当老虎的时候，也要对狗好一点。

从豪华政府大楼说开去

首先要说一点，政府大楼终究是个办公的地方，盖得好一点，坏一点，其实里面的人不会有什么太大的享受的提升。所以说盖豪华政府大楼是为了自己享受，这个观点其实说不太过去。一般说来，盖豪华政府大楼，尤其是落后地区，其核心原因还是为了招商引资。

越穷的地方就越需要招商引资，投资多了，才能彻底改变环境，吸引更多的人和企业过来，然后才会有经济发展，才会有政绩，有些人才能升官，这个是核心诉求。但是投资人不傻啊，为什么要投资你呢？一定是要赚钱才行的。所以，作为一个政府，尤其是落后地区的政府，首先要做的，就是建设一个很好的投资环境。这个投资环境可不仅仅是一个政府大楼就够了，很多县级市都盖了自己的五星级酒店。单靠顾客住肯定是不行的，主要还是政府用来接待投资商的。有一个东北的案例，当地只有一个四星级酒店，投资商来了，晚上都要赶回沈阳住，后来就盖了一个五星级的。当然，因为五星酒店不是政府机构，所以大家没有关注罢了。

很多地级市县级市都会有老城区和新城区，一般新的政府大楼也都在新城区，原因也很简单。鉴于我国居民强大的拆迁致富意识，拆迁的成本太高，效率太低，所以与其拆旧城区，不如找块空地盖个新的，完事再去改造棚户区比较方便。然后你就要设法让开发商来谈判，说我们要盖新城区了，你来中心区盖房子吧，会有很多人来住的，肯定赚钱。开发商是精明的，就要问：你怎么证明这是中心区啊？政府就会说：我会在那儿盖个新的政府大楼啊。然后开发商就说：好吧，你盖吧，你盖了，我就来盖房子。然后政府一般就会盖个办公楼，为了和新城区配套，所以一般也就会高端大气上档次了。其实这对政府公务员很不方便，因为上班变远了，很麻烦。大楼起来

了，公务员要去上班，其他的政府机构也要逐渐搬过去，老百姓要去办事，然后周边就开始有住宅，有写字楼，商业区开始建设，因为离政府近，自然也就是市中心，然后慢慢老城区的人会迁过来。这个时候，当地的经济和建设，一般说来就会上一个档次。

所以，盖豪华政府大楼更多的时候是一种投资，是“舍得孩子套狼”的那个“孩子”。盖这个豪华大楼的主要目的，确实是为了城建和多吸引一点投资。

然后你说，为什么不去盖学校啊？这个问题很简单了，盖学校能得到什么回报呢？孩子读书都考学出去了，也不一定会回来。这么做和政绩方向不同，有限的资金肯定不会投入没有直接政绩回报的地方。经济发展，目前还是二三线城市的第一追求。而经济发展就离不开外来投资，政府每天为了拉投资进来那真是想破了脑袋，而房地产又是拉动GDP（国内生产总值）最快的，所以这个办法一般都会试一试。

当然，城建好了，房价也会高，但是因为大笔投资进来，整个经济也会有所改善，一般说来，都是利大于弊的。不过旧城区改造的时候，依旧还是会遇到很痛苦的拆迁问题。

一般说来，大部分事情，存在就具有合理的地方，不能单纯地二元化去看待对错。大部分情况下，这些事情总体上还是最优的方案，是一个博弈后的结果，也是一个对大家都有好处的方案，只是好处的多寡不同。其中肯定也有不公平的事情发生，这个不可避免，但是总体上，做事总比不做强。我相信钉子户也不是真的喜欢那套房子，只是想得到的实在太多了，其实见好就收是最好的，指望拆迁上福布斯排行榜是不现实的。

我说的只是一种情况，我必须承认可能会有其他的可能存在，但总体上，我说的事情更像是一个普遍现象。大家可以各自在自己的家

乡调研一下，是否如我所说。

我的这个观点反对者并不多，大部分觉得这个思路还是挺新颖的，这也让我很欣慰。有人跟我说，你写这样的文章，很容易掉粉的。我回答，这其实是一种筛选粉丝的办法，无法理解的人对我也毫无价值，他是否关注我并不重要。很多人问我为什么能想到这些，我告诉他这不是我想的，我之前就是开发商的一员，做的就是三四线地产，什么五星级酒店、公园、小区、工业园的开发都参与过，政府最喜欢说的一句就是："这块地就在新政府大楼的旁边。"

有人给我发了一个段子，说政府两万元征一亩地，然后400万卖出去，似乎赚了很多钱。实际上并不是这样的。第一，征地不会那么便宜；第二，征完地还要进行一级开发，一直开发到X通一平，这里也有很多成本；第三，实际成交价没有看上去那么多，政府会用各种补助形式把钱还给开发商，最后价格便宜得很。所以开发商也不傻，政府赚钱也没用，它要的其实就是GDP，或者要维持地价。所以成交价没有那么高。当然，这是在三四线城市，像一线城市这些不缺钱投入的地方，就是实价了。

所以这个世界，总体上是合理的，你觉得不合理，更多的原因是你根本不了解。

我没有北京户口，北京房子也很贵，但我并不抱怨，也不嫉妒很多本地人靠租房子生活。你想人家祖祖辈辈在这里生活，你一来，就要同等的待遇，就要爬到人家头上，就要便宜房子和各种条件安居乐业，对原来的人公平吗？人家祖祖辈辈的耕耘不如你交那点可怜的税？所以，你背井离乡想要出人头地，要做的事情是更多的奋斗，以弥补几代人带来的差距。而不要寄希望于出个什么政策，把你拉到和其他人同样的起跑线上。当然，如果别人去你的家乡打拼，和他相比，你也是一样有优势的，只是你放弃了这个优势。

这个世界总有很多好听的概念，会麻痹很多人。实际上是让你停下了奋斗的脚步，去做一些无谓的事情，最后耽误的还是自己。比如所谓的平等，比如创业比打工更有出息，比如听话的是奴才、反抗的是英雄。一切好听的概念都得到很多的认同，其实是打中了一些人性的弱点，就是你目前失败的困境，不是你的责任或者能力问题，而是其他人的问题。当你习惯了这种麻醉，很快就会陷得更深。所以，除了坏话不要在意之外，对好听的话更要谨慎，别当真就是了，就好像别人说你好帅一样。

当你觉得某件事情好像很不合理，或者特别傻的时候，去研究一下原因，而不是去下判断，往往会有意外收获。轻视这个社会规律的人最后会发现其实傻的人是自己。符合规律的东西一直在生长，不符合规律的东西则被淘汰。也许它和理想的情况是有差距的，但你要明白二者的区别。你可以告诉我，人总要有些理想；我则要告诉你，知道怎么实现的才是理想，不然只是空想罢了。

记得很早之前有一个蛮震撼我的事件，就是天涯的贵族之争，当时确实颠覆了我的三观。里面描述了很多贵族的生活方式，让我懂得一个道理：就算我有钱，也不会进入那个阶层。里面有一句话，我至今记忆犹新：人不分贵贱，但一定分层级。这一点放之四海而皆准。

我们要做的，只是穷尽自己的努力，让自己的层级慢慢地提升，先到自己层级的上层，再努力突破这个层级的限制，进入新的层次，子子孙孙无穷匮也。也许你想说，那解放全人类，大家都平等了不就好了吗？人家出身比你好，智商比你高，工作比你努力，长得比你好看，谈吐比你有见识，凭什么和你平等？

2010年12月我发的一条微博：

有一天我突然想，我还在上学的时候他们就在社会里挣扎奋斗了。他们在社会上奋斗积累了十几二十年，我们新人来了，他们有的

我都想要，我这不是在要公平，我这是在抢劫。因为我要得太急，因为我忍不住寂寞。20多岁的男人，没有钱，没有事业，却有蓬勃的欲望。

高端人士的共同点

高端人士可能是中国最忙的一个群体，你随便看看什么新鲜玩意儿出来了，基本上说的都是服务高端人士的。然后还有一群人，到处拉拢所谓的高端人士，组成什么高端人脉关系圈，比如这个英雄会，那个××群的。

实际上，我发现真正的高端人士，数量极其稀少，真正舍得大把花钱消费的，还是公款消费人士。多大的富豪花自己的钱都心疼，而花别人的钱就开心许多。另外要注意的是，很多时候富豪花钱并不是消费而是投资，比如说投资足球，虽然花很多，但带来的更多。

其实这个道理非常简单。我们以企业家为例，资产过亿的企业家，手里未必能有1000万元现金可以自由支配，基本都是在企业里面滚来滚去。资产过10亿的，能稍微好一点。不过这也分行业，做矿的现金流就极好，身家几亿的老板，恐怕比几十亿的企业老板都滋润。所以谁的钱也不是大风刮来的，真正的土豪其实是现金流充裕的人士。你看首富级别徐明被抓了以后，实德那么大的公司，最后核算，不也是差不多资不抵债吗？

扯得稍微远了一点，回到我想说的主题，其实我是想说说高端人士都有什么特点。当然，我这不是写什么成功人士要具备的八大素质那种鸡汤段子，而是我遇到的一些高端人士身上的共同点。如果你实在没有这些特点，就早点放弃，好好打工活出自己的价值去吧。我遇到过身家达到几亿、十亿、百亿的老板若干，相信总结得还是比较靠谱的。

比较核心的几个共同点就是：（1）逻辑性很好；（2）决断力很强；（3）情商很高；（4）能发现和驾驭人才；（5）承压能力强。

逻辑性很好的意思是，高端人士对所有事情的看法都是非常系统的。所谓非常系统，就是看问题的维度比较丰富，能分析前因后果。宽度上，可以同业对比；高度上，可以看到瓶颈和最坏后果；细节上，能找到某件事情的关键点，知道自己的不足。假设你看到一件事，无法从这几个基本的维度去思考，是不可能成功的。

决断力很强的意思就是，他不但想得多，而且能决策。这就很可怕了。所谓秀才造反，三年不成，就是因为想得太多，反而不知道该怎么干。想得多，知道怎么干才行。当然，很多高端人士想得不多，干得很猛，突然就起来了，也不是没可能，所以干很重要。

情商高就是会做事，容易得到别人的认可。能发现和驾驭人才则是带团队的能力。很多人很能干，但带不了团队，也做不大。

承压能力强，则是在欠着几个亿、明天发不出工资等情况下仍然能安然入睡。

一个高端人士这几条也许有的做得好，有的做得不好，但一定是都具备的，而某一个环节的弱点，就是他公司的瓶颈所在。比如想得不多的企业，未来发展比较随机，缺少规划；决断力不强则必然执行力一般；情商不高势必带不好团队，必然累死也做不大；承压能力不强，那基本会垮在早期的路上。

高端人士时间都很紧张，像我这样不高端的都忙得和狗一样，你就别指望他们没事大家一起来个什么高端人脉聚会，来个什么K歌之类的了。参加这种活动的人，大部分都是抱着找到高端人士啃一口的目的去的，结果去了才发现，都是去找人啃的，慢慢就成了忽悠圈。我目前没有发现非常有空的高端人士可以没事去搞网友聚会什么的。

一般说来，高端领域利益交换都是比较对等成熟的。如果级别差得很多，那就很难进入交换这个层面，一般都是利用的层面。所以

说，不怕被利用，就怕没人用。面对高端人士，你也不用太高山仰止，反正他也看不上你，你对他客气，他也看不上你，不如你都不屑于理他，反而会给他留下更深的印象。你就想，他再有钱也不会给你，你那么巴结他有什么用呢？

所以说，人的两大重要能力就是，平等沟通的能力和获取别人信任的能力。

非理性的人生

经济学有一个“理性人”的定义，说的是每一个从事经济活动的人都是利己的。也可以说，每一个从事经济活动的人所采取的经济行为都是力图以自己最小的经济代价去获得最大的经济利益。延展开说，就是每个人做出的判断都是对自己有利的。这么说其实不错，但是对于这个“利”的判断，就出现了偏差。比如说，舍己救人，是绝不利己、专门利人的，但是从另一个角度说，这种做法，申张了他的正义感，让他不会在接下来的日子里面内疚，所以也不能完全说是毫不利己的，只是这个利，不是金钱罢了。

说上面这些话的原因，是想从理论上告诉大家什么叫理性。然后再说说发现的问题。大部分问题是因为，人并不是理性的，而是非理性的。如果人是理性的，那么大家一定会去购买最便宜的同类产品，但实际上，贵的东西卖得也很好，这里面涉及一个体验经济的问题。就是说产品不仅仅是它本身有价值，它带来的体验和感受也有价值。所以，如果你用经济学的理性去看待问题，肯定是不够全面的。

问题的根源在于，在人生的前20年，我们一直在一种理性的氛围内长大。大部分情况下，你努力读书，成绩就会好，成绩好，就可以考上好的学校，这个逻辑很清晰。极少数努力也学不好的，和不努力就能学好的，并不是主流。所以大家养成了根深蒂固的理性思维，我付出了，就一定会有回报。（但实际上，付出确实一定有回报，只是这个回报未必是你想要的钱。

比如收获了品牌、曝光度、朋友，锻炼了思维，得到了经验，等等。）如果进入社会了，就会出现一个问题：现实并不是理性的，反而大部分时候是非理性的。比如说面试，被刷下去的是不是一定不如

被录取的优秀呢？完全不是的，仅仅是被录取的更符合面试官的口味而已。至少之前见过很多老板，在我给他推荐人的时候，第一句话往往是："长得怎么样？"如果是男的，有时候会问"电脑怎么样？"之类的。这些判断标准，往往和岗位没有一毛钱的关系。

理解了这些非理性之后，你大可以解决大部分困扰。因为你会摆脱一件事情，就是这件事情的失败是因为我能力不行。其实大部分事情的失败并不是因为你能力不行，尽管你可能确实是不行。这句话的逻辑似乎有点绕，稍微解释一下就是，这件事失败也许有几个原因，主要的可能是领导不喜欢、长得太高了太矮了或者其他人有关系等一些奇奇怪怪的理由，而你能力不行只是其中一个不太重要的原因。而最可怕的理由则是你太优秀了，怕留不住，这个理由是最逆天了，优秀难道是我的错吗，对吧？

在感情上就更没法解释了。不管你多优秀，总有人不爱你，不管你多失败，也总有人爱你。判断正确与否的唯一标准就是结果，不是逻辑。虽然你说的事情，逻辑上说得通，但实际上没有结果，那就不能算是正确的结论，只能说"待证明"。

但是非理性仅仅是说经济上的非理性，如果你无限扩大利益的外延，不仅仅限制在经济上，而且包含了一些内心感受或者其他的一些问题。其实人的动机和行为还是有迹可循的，比如说女性的女性朋友，相处得再好，真的是感情，还是希望找个有时间会陪自己逛街或者说说心里话的闺密而已？一旦有了男友或者结婚，还有多少友谊会维持下去？当然，如果把这一切都看清了，你就会说：大熊老师，你是不是太理性了，要不要把一切都量化啊？我们是不是还是要感性一点，才有人生的悲欢离合，才会精彩啊？其实我也是这个意思，这样你被坑的时候就不要来找我，你会认为这是人生的一部分。你估计又会说：大熊老师，这是不是太消极了？哎，你说当老师容易吗！

公正

一个部落养成游戏，里面有一个设定，就是部落之间可以相互占领和解救，有一天就发生了一起冲突。一个人占领了很多级别低的人的部落，然后另一个人就去解救这些级别低的人，然后就骂起来了。大概意思是：小号（指游戏中级别低的一方）说占领他的人像狗一样，解救的人说你太没品老欺负小号，占领的人说游戏有占领我为什么不能占领？旁观者有人说，人家花钱玩儿游戏，不去PK难道是为了打野？这里面可以看到很多价值观的冲突：占领的人遵守规则，追求利益最大化；解救的人不管是出于公益还是彰显实力，呈现了较高尚的道德观；而被占的人，实力不济，只能骂骂算了；旁观者则对占领者表示了同情，因为人家花钱了，理应享受这些待遇。

所以，你说谁对谁错呢？强化一下这种混乱感，我想讲一个我编的故事。故事里面有两个人，甲和乙，然后我每写一句话，你就去感受一下，你觉得应该支持谁？

1. 甲把乙砍成重伤。

2. 甲是一名老师，乙是一个街头的小混混儿。

3. 甲欠乙很多钱没有还。

4. 乙的收入来源就是去各处收保护费。

5. 但乙借给甲的钱，是乙把自己的房子卖了给妈妈看病用的。

6. 甲的老婆和乙有一腿。

7. 甲经常打他老婆，但乙对他老婆却非常好。

8. 乙自己也有老婆，还有一个3岁的女儿。

9. 乙的女儿不是亲生的。

10. 甲的儿子是乙的亲生骨肉。

我不能再写下去了，再写下去我就分裂了。我想问一下各位，在看每一句话的时候，谁的立场一次都没有发生过变化，和你看到第一句“甲把乙砍成重伤了”时的立场是一致的，坚信甲是错误的、乙是正确的呢？而大家可以说说，自己在后面的第几句或者哪几句话的时候，立场发生了变化。这是一件很有意思的事情吧。

这里简单地说三种思潮，最常见的是前两种。第一种叫绝对正义，比如，砍人就是不对的，怎么都不对。第二种叫利益最大化，就是假如死1个人，可以救5个人，那这个做法就是对的。第三种就是自由主义，爱谁谁，我最大，你们怎么着，不惹到我我也不管。也很常见，就是动辄谈自己权利的那种。

第一种绝对正义，是法治精神，但是不太近人情。第二种则是民主精神，少数服从多数，无法照顾少数派利益。第三种人，比较自私，你们爱盖楼盖你们的，别拆我家就可以了，也就是“风能进雨能进，国王不能进”之类的，没有什么整体观和大局观。

所以最后的结论是，没有绝对的公正，大多数人差不多觉得合适就行了。当然，有一些绝对权利之类的东西，比如生命权、财产权，还是要共同保障的，这是整个社会制度的基石。但是你要是侵犯了大多数人的利益，成了少数派被剥夺也很正常。不同社会的制度、文化的基石不同，重点保障的目标也不同，所以我不太认为会有什么普世价值。比如我们就讲究舍生取义，美国人就讲究先保存自身，谁对谁错呢？你没法判断。绝对主义盛行的时候，前者是主流思潮；现在自由主义盛行了，后者就开始慢慢变为主流。

当你看完这些之后，我觉得你会有一些新的想法，可能世界也会变得不一样，这就是“毁三观”吧。

全面地看问题

很多人一直陷在一种不公的痛苦中，他们总觉得很多事情不太公平，而不太公平的原因大多数时候是因为自己没有从中占到便宜。然后到处呼喊着社会的不公，似乎这样可以对自己的无能有所宽容和谅解。

其实，在我观察的大多数不公之中，很多时候，都没有什么不公的。比如说人家有个富贵爹，你没有，然后人家得到了一些资源，从而获得了更高的起点或者更好的结果。你说这肯定不公平吧。但是话说回来，人家爹也努力了，人家努力了一辈子爬到了一个位置，难道给自己的孩子一点资源不合理吗？

一个朋友的同学，现在在中直机关做公务员。当年，他考国家公务员纯粹是为了练手然后想回去考地方公务员，结果考了第三名，没有任何关系，也没有送任何礼。前两名的女孩呢，身家、背景、分数都无懈可击，竞争得十分激烈，动用了各种关系。结果为啥他去了，其他两个人失败了呢？就是一个老领导视察的时候说，前两年进的都是女的，今年进个男的吧。你说公平吗？你说怪谁呢？所以这个时候我们发现，运气其实也是实力的一部分。

然后回头再去看我们面对的各种竞争，你会发现，其实没有什么不公平的，只是我们考虑得不太全面。没有考虑到他的爹或者其他关系，没有考虑到运气，没有考虑到长相和偏好，单纯考虑所谓的能力，其实不可量化的东西是无法依赖的。世界是模糊和随机的，能力这东西，一般说来都是屁股决定脑袋。而很高的位子，没有能力，关系再好你也上不去，几下就把你搞走了。你以为官场就那么容易啊，你是个官，下属就会听你的？没有最优秀的能力，没人坐得稳位子

的。换了那帮天天叫唤的人，你给他一个镇长，他估计都干不了三个星期。

那我们应该如何应对这种竞争呢？很简单，坚持按照自己的规律去做事情，总有一天会让你撞到大运。比如说，按照你的风格去写微博，一周下来，总有几条会火。按照你的节奏每天去写文章，一个月下来，也总有文章会火，有时候还会红得发紫。你说我就写这篇能火的不行吗？这就像那个吃火烧的笑话，他吃到第7个饱了，然后就说，前6个都白吃了，直接吃第7个就好了。没有前6个，哪来的第7个？

全面地考虑问题会对你的思考能力有很大帮助，中国老祖宗实在是把道理都已经说透了。他们说，“谋事在人，成事在天”，大概就是这个意思。所以，思考要全面的同时，行动也要坚持，就算运气是随机的，坚持到一定程度也会砸到你头上的。这里面有偶然，也有必然。当然我自己就是最好的例子，不然你以为我这样整天熬夜写稿免费给大家看是闲得无聊吗？因为每篇稿子都可能是一个希望，可能会给你带来一个人脉、一个认同、一个美女或者一个机会。

移动互联网时代颠覆的几个要点

移动互联网时代真的到来了，因为智能手机已经完全普及化了，所以移动红利实际上已经开始消失了。在早期随便什么东西出来，包括App、公众账号等，都可以获得很多的下载或者粉丝。而到了今天，几个很火爆的App我都懒得下，至于公众账号更是大部分人都已经开始退订或者压根儿不看了，这就是红利的结束。《愤怒的小鸟》和《切水果》这样的游戏放到今天，根本就不可能火起来。

既然移动互联网时代到了，那么和互联网时代就有很多的不同，有一些方向是可能颠覆行业的。这些问题巨头也没有什么办法，目前唯一的办法就是收购，用金钱优势来扼杀各种未来。这说明两个问题：第一，你可以做；第二，做得好最差也是被收购。然后，我们来看看可能引起颠覆的几个变化。

免费模式可能被颠覆

免费模式是互联网的逻辑。互联网的逻辑非常简单，大量的免费用户，然后转化一小部分付费用户，从而实现商业模式。为了大量的用户基础，免费几乎是必须的，收费是会死得很难看的。就算你的模式不收用户钱，也一定会导入其他如电商平台游戏等收钱，所以这基本是互联网最基础的商业逻辑。这个逻辑带来的就是：最赚钱的一定是入口。百度是搜索入口；淘宝其实也是靠站内搜索广告；腾讯虽然不做入口，但是有社交黏度，一样会转化收费用户和游戏用户，也有人称之为社交入口。

如果说免费模式有什么文化支撑的话，就是屌丝文化。这也是为什么欧美收费模式到中国死得很难看的原因，社会发展程度不同。

但是到了今天，屌丝文化已经发生了变化。当年的屌丝已经长大了，不再以屌丝为荣，甚至以之为耻了。他们成了类似白领这样的中坚，而他们的孩子也一样不再认为自己是屌丝的后代，甚至最喜欢的是“和土豪做朋友”。现在还自称屌丝的，已经是上个时代的尾巴了，搞不好是被淘汰的一批人。

而移动互联网时代最明显的特征就是没有入口，没有任何人能掌握入口，就是微信也不能。全世界第一大游戏公司腾讯，在iOS榜上常年霸占前几名，最近被《刀塔传奇》抢了很多天的第一。而《刀塔传奇》是靠360公司等多个渠道推出来的，在一个最不可能颠覆的领域发生了颠覆。值得一提的是，腾讯的微信也是号称拿到第一张移动船票的App，依旧无法在自己最强势的世界第一的领域做到绝对的垄断。那么其他领域也就不用说了。

这个垄断的打破靠的是什么？付费用户，而且还是高付费用户。网游玩家占全部玩家的比例不超过5%，却贡献了这个领域80%的收入。腾讯的手游赚大钱的都是休闲游戏，付费虽少，但依靠腾讯强大无比的活跃用户照样能获得高额收入。而网游用户则没有那么多，付费却更高，谁掌握了这批高付费用户，谁就掌握了手游的收入大头。可以不客气地说，腾讯教育了非游戏玩家玩手游，一般手游用户都需付费，然后这些付费用户的一部分会转变为重度手游的高付费用户。淘宝培养了用户的电商习惯让京东受益，而腾讯培养的游戏用户让手游行业受益。

这个案例略微垂直，告诉大家的实际是，在手机端出现了大量有价值的高付费用户。你可以不必理会大量不付费用户的感受，只要抓住这批人，就可以获得大量的收入。这种事情在个人电脑时代鲜有发

生，除了史玉柱的《巨人》；在页游时代发生概率就高了很多；在移动时代，几乎每个高收入游戏都在上演。

而最近包括联想的“佳沃”、中粮的“我买网”、“本来生活网”的高端农产品也开始风生水起，也说明了这些高端用户的价值开始被发现。

小而美和1000粉丝

之前阿里巴巴提出“小而美”概念的时候，我还是不屑一顾的，觉得从产业角度思考，这种定制几乎是违背商业规律的。但从今天的角度来看，我认为这个概念是对的，只是依旧不太可能在淘宝平台实现罢了。因为个人电脑端的流量还是太贵了，小而美就累死了，但是在移动端，这个逻辑是完全没有问题的。

这就要扯到微信朋友圈了，这是我最知名的领域。不掺水分地说，经过一年的发展，我的会员中流水过百万的已经有20人左右（可能不稳定，在上下摇摆），10万以上的数十人，也可能过百了。换句话说，我可能是目前微营销最大的渠道，月流水可以在3000万以上，影响人群保守估计应该数百万。这种几乎没有运营成本的销售模式，可以真正地实现小而美。实现月百万流水，有的只要三人团队，努力点的自己一个人加一部手机就可以了。这是真正的小而美。从文化角度来看，冯小刚的《私人订制》算是这个领域的起点。

有一个做培训的人找我，说是中国第一批搞培训的，最多可以做到4000家企业同时培训的大课，辉煌过一阵，这么多年培训过的企业不计其数。我说，这个思路到了今天可能就要变化了，之前那种强硬的推广可能会不成立了，必须要做小而美。什么叫小而美，这里可以说一下凯文·凯利的“1000粉丝理论”并进行延展。1000粉丝理论告

诉我们，有1000个铁杆粉丝愿意把一天的收入给你，就可以养活一个自媒体。如果上升到企业呢，如果有1000个企业认同你的价值，每个月给你一些服务费，你一样可以活得非常滋润。这里我们就要摒弃过去的吹牛皮、打电话、引流量，然后培训，然后流失的玩法。就要用小而美的规范服务，去服务他们，一家一个月给你1万，那么就是1000万，一年就是1.2个亿。只要流失率比较低，以后就能越积累越多，越做越大。我们需要做的不是过去的那种忽悠和包装，而是实际的、稳定的、可以考核的互联网服务，完成企业的互联网转型。这就是小而美。

有人写文章谈如何赢得你的前100万用户，而我要告诉你，最重要的是如何赢得你的1000个铁杆粉丝。而根据我的实践经验则是，一旦这个团体建立，他们互相帮助就可以解决大部分问题，你付出的精力会越来越少，而团体的价值会越来越高。唯一难办的是，你要有足够的水平和智力驾驭这个团体。因为碎片化的缘故，移动端不如个人电脑端好忽悠。因为很难导入大量用户，而且用户通过看你之前的言行举止，完全可以看出你是什么样和什么水平的人。

情感营销和体验

之前的产品都是没有情感的，营销几乎都是传播式的广告营销。从移动互联网时代，也就是社交时代，营销开始有情感了，这也是所谓的粉丝营销。现在如果不做粉丝营销只做广告，在手机领域已经是一个异类了。而手机则是真正的移动互联网入口，从这个领域开始的变化，值得我们关注。

在工业化时代，产品就是产品，广告就是广告，是没有情感的。而随着传播渠道的碎片化，央视的影响力也大大下降。就像淘宝这样的电商一样，之前的重点是引流，现在的重点虽然还是引流，但是老

客户维护也开始越来越重要了。而对于B2C（企业针对个人开展的电子商务活动的总称）来说，新客户几乎都是赔钱的，一定要靠新客户之后的消费，才能找回拉新成本。之前的重点在于价格吸引，而目前低价吸引的效果已经越来越差，服务的价值越来越高。这也是为什么京东崛起而淘宝下滑的原因。因为服务可以给用户带来更好的体验，而更好的体验则会建立情感，情感会减少流失，增加信任。之前产品质量不好，用户很愤怒。现在产品质量不好，甚至有些手机返修多次之后，粉丝依旧会乐此不疲地购买然后推荐全家购买。这些都是情感营销的重要性。

情感有几个特征：第一，个性化不可复制，你不可能对不同的人有同样的情感。第二，情感是需要慢慢建立的，没有那么多一见钟情。第三，情感维护是要用心的，不然很容易粉转黑。所以急功近利做粉丝是肯定做不成的。而对于营销来说，做好产品就是对粉丝最大的负责，也是最大的贡献，所以慢慢做产品的，往往会拥有更多真实的粉丝。粉丝愿意多花钱去购买他们认为有诚意的产品。需要注意的是，千万不要用低价去做噱头，那样收获的不会是真心的粉丝，而只是贪便宜者。

汉堡王曾经做了一个粉丝试验，凡是取消关注汉堡王的粉丝，将会获得一个麦当劳的汉堡，他们的粉丝从38000人减少到了8000人。而收获则是，互动率提升了5倍之多，剩下的全都是忠诚的粉丝。你要做的就是维护好这8000人，因为他们是真正的粉丝，不管你给不给他们好处，他们都会帮助你宣传和带来更多的新用户。是的，新时代，我们需要的就是找到这8000人，甚至1000人，哪怕100人！

如果总结成一段话来说就是：互联网时代，是量的时代；移动互联网时代，是效率的时代。因为整个世界碎片化了，用户碎片化了，行业碎片化了，时间碎片化了，渠道碎片化了，没有入口之后，必须珍惜你能留存的任何一个用户。当然，我不怀疑巨头通过收购，可以

继续拥有这些用户。但我也相信，不断的碎片化崛起，会让巨头逐渐丧失收购的能力，因为最终会变得太多了，太碎了。可能每个人都有自己的碎片化客户，甚至一个家庭主妇，都可能有10个人从她这里长期购买最新鲜的烘焙面包。

每个人都有机会，不过你要先转变旧思维。

2 认清自己

我是谁，我从哪儿来，要到哪儿去，是哲学三大问题。所以介绍完了格局问题，就要看看自己。对自己的认知偏差无非两种：过于高估，自卑低估。极少有人可以准确地知道自己能吃几碗饭。所以，给大家很多的参考就是让大家对自己进行一个有效的评估，知道自己的水平，然后去做自己能力80%的事情，你会突然发现自己成功概率高了很多。随着成功的增多，信心的增强，你自己的水平也就水涨船高了。人还是需要信心的滋润的，而信心往往不是来源于绝对实力，而是相对顺利。换句话说，选择比天分更重要。

讲清楚一个人比较重要的几个方向，你就知道应该如何取舍和提高，想清楚一些重要的问题，也有利于更清醒地认清自己身边的环境和自己的真实位置。这是一个真实的起点，人的崛起往往就从这里开始。

从“一屋不扫何以扫天下”说起

古代有一个著名的典故，一个叫陈蕃的人15岁的时候，独住一处，房间杂乱。他父亲同城的朋友薛勤来拜访他，对他说：“孺子何不洒扫以待宾客？”就是你干吗不打扫卫生来接待客人呢？他说：“大丈夫处世，当扫除天下，安事一室乎？”然后薛勤就觉得这孩子很有志气，必成大器。结果最后这孩子真做到了位列三公，基本等于国家总理。《滕王阁序》中有两句话：“物华天宝，龙光射牛斗之墟；人杰地灵，徐孺下陈蕃之榻。”说的就是他了，非常有名。

等等，你说的“一屋不扫何以扫天下”怎么没有出现呢？所以呢，大熊老师讲的故事还是有些道道的，后来很多人给薛勤接了一句“一屋不扫何以扫天下”。然后这个故事就变成浪子回头的桥段了，从此陈蕃发愤图强，最后位列三公，变得非常正能量了。可惜，事实不是这样的。

事实是，清朝有个叫刘蓉的文学家，也办了同样的事情。他老爹批评他说：“一室之不治，何以天下家国为？”然后大家以讹传讹改为“一屋不扫何以扫天下”了。后来的故事就回到了应有的套路上，从此刘蓉总结出一个结论：“故君子之学，贵乎慎始。”意思就是，想成功就要踏实，一步一个脚印。也许后人觉得一个文学家的分量不够，不如那个三公洋气，于是就把两个故事组合了一下，流传了下来。

故事本身其实没啥说的，大家都懂，这里想讨论的，其实是观点的碰撞问题。问题就在于，为啥第一个人不打扫房间当了总理，第二个人听话了，改了，好好学习，最后只能当个文人呢？这不符合主流价值观啊！这就是值得我们思考的地方了。

如果是辩论，那么题目就是：如果一屋不扫，能不能扫天下？说能扫的，大概立论就在于，成大事者，不拘小节，专心致志方能成功。而说扫不了的，则应该说，千里之行始于足下，不积跬步无以至千里。谁对谁错呢？我看也都对都错，问题其实在于，你是谁？

我们之前的价值判断往往是二元的，就是怎么做对，怎么做不对。然后你不打扫房间，就必然要选择一个对或者不对，那么必然是不对了。如果对的话，都没人打扫房间了。但事实上，橘生淮北为枳，世界应该是多元的。有一句话叫因人而异，也就是说，对于某些人来说，不扫房间是对的，比如牛顿，不是把怀表当鸡蛋煮了吗？你非要批评他不会煮鸡蛋，就有点矫情了，人家那是专心。而对于某些人来说，你本来也不创造价值，在家还不打扫卫生，你活着的意义何在啊？

于是，我们就又开始不安了。对于智商低的人，如果在一种不确定性中，他会觉得很不安，因为不知道如何是好。对于智商高的人，如果在一种确定性中，他会觉得很不安，因为他看到了自己的未来。所以，你是哪种人，自己对号入座好了。

所以最后的问题，就回到了老话题，就是认识自己，同时认可自己。换句话说，你要知道你自己是谁，并且承认。承认的意思就是，知道自己重几斤几两，不要好高骛远，尤其是喊着“理想万岁”的口号好高骛远。我之所以一直劝大家按照稳妥的方式来做事，秉持的原则就是：基本上，你就是个普通人，你做不到总理，所以你还是踏实做好自己的事情吧。然后你问我，那有没有可能这个人能做总理，结果被我说得做不成了呢？不会的，真这么厉害，怎么会被我影响呢？说到这里，很多人开始高兴了，嗯，我以后可不能听大熊的了，没准儿我能当总理呢！

我只能说，请离我远一点……

你的价值和价格

有两篇文章还不错，一篇叫“最近招了一个实习生”，另一篇叫“财大七年，读研仍然一无是处”。前一篇大意是作者招了一个还不错的实习生，当觉得还不错可以培养一下的时候，实习生嫌打下手学不到东西就辞职了。后一篇的大意则是，一位研究生在大学读了7年金融，学习刻苦，面试的时候却一无是处，然后挫折感很强。后者说的是学生的问题，但很多时候，学生只是因为不成熟所以放大了自己的缺点罢了。这些缺点大部分人身上都有，只是表现的程度和方式不同而已。

价值是一切有意义的事情的核心，而价格只是价值的表现形式。价格是围绕价值波动的，有时候高出价值就赚，有时候低于价值就赔。然后我们再引入一个变量或者说一个词，叫对价。意思是指一方在获得某种利益时，必须付给对方相应的代价。然后我提出一个公式，价值=价格+对价。从总体上看，这个等式是一直成立的。

什么意思呢？假如你去买一袋大米，花了300元；如果你买种子去种，可能只要30元。后者是如此便宜，但有一个对价就是你要付出一年的时间。然后我们衡量一下，假如自己不是这个职业的，这么做显然要付出太高的时间成本，所以我们还是选择了购买高价格的大米成品。有时候，这个对价并不是那么明显，这就是隐性的对价。比如，经常占别人的便宜，逐渐养成了习惯，看似好像赚了，其实心态已经坏了，然后突然遇到一个大便宜，去占的时候，栽了，之前赚的都赔掉不说，还有可能本钱也搭进去了。记得电视中很经典的台词吧，“早知道×××会这样，我就不干了啊……”

所以，你的收获和你的价值是成正比的。假如你觉得没有成正比，那么大概有两种情况。一种是，你其实没什么价值。另一种则是，你的对价其实在积累，总有一天会爆发。当然，大部分情况下，都是第一种。

比如求职者要薪水，有高有低，得到高薪的人并不必太高兴，因为你支付的对价是领导对你的高期望，一旦你达不到领导的预期，可能会提早走人。只得到低薪的人，也不必太难过，你同时会获得一个比较大的空间去发挥，一旦你做出了超值的事情，就会立刻闪亮起来。超出别人预期有两种办法，第一种是能力霸道，第二种就是较低预期。

所以对自己有一个准确的价值判断还是比较重要的。只有你深刻地认识到了自己的价值，才有可能让自己有一个准确的价格。而我的建议是，把价格降低到价值的80%，给自己一点空间去升值和积累，这样随着时间的推移，考虑到忠诚度和感情积累等情况，你可能最终会拿到自己价值的120%~150%，甚至更多。这里你也不用太担心压力，对于这部分溢价你支付的对价是你的忠诚和经验。而假如你一上来就要到了自己价值的120%，那么可能你会陷入长期的瓶颈之中无法增长，甚至还会让自己的心情非常焦虑。

而对于其他问题，道理也是一样的。比如很多人劝我把约稿的价格提高，因为无论是从品质还是渠道考虑，我的要价可能都是市场价格的一半甚至三分之一还要低。但以我看来，现在的市场价格是有泡沫的，也许会有人支付更多的溢价来约稿，但肯定不能持久。而假如你的价格是物有所值的，那么用户体验就会很好，然后就会介绍更多的资源给你。对我来说，更多的单子并不重要，重要的是我可以接触到更多行业的诉求和规律，也会积累更多的案例，得到更多的专业人士、企业高层的认可。这对我未来的5~10年的高度都非常有帮助。这

种高度的增长，其实就是价值增值曲线，前面少赚一点，后面我相信会轻松很多。

无论如何，都不要透支自己的价值，因为那是透支自己的未来。一定要去做增加自己价值的事情，而且不要给自己太多价格的压力，这样才能稳步地提高。再就是，千万别太把自己当回事，人家尊重你，你是老师，人家不尊重你，你就什么也不是。

本分和自我

看刘德华拿奖无数的电影《桃姐》时，不出意外地落泪了，因为好久没有流泪什么的，觉得还蛮舒服。在北京待久了，都不太觉得有感情这回事儿了，抛开一些价值交换，大家都忙得没有时间去照顾一下感情。当然，这里不是写感情的，前面只是矫情一下。

桃姐是一个女佣，从十几岁开始为东家服务了60年，照顾了东家五代人。最后，是少主人给她送终，照顾了晚年，是部主仆情深的戏。这件事情本身，用现代的眼光去解读，桃姐是一生牺牲掉了，因为只照顾了别人，自己并没有什么成绩，也并不璀璨，一直做的事情就是买菜烧饭、收拾家、带孩子。有一段比较感人的是，她在招聘继任家政的时候，提出了很多细节，比如哪里能买到新鲜的什么鱼啊，怎么做饭会更香啊，主人大概在什么时期喜欢吃什么啊，然后就遭到年轻用人的一通白眼，觉得她事儿太多了。

类似的情节上一次打动我是《我的野蛮女友》，最后男主角在跟别人讲怎么照顾女友的时候，也是类似的效果吧。这其实给我们提出了一个产品经理的命题，细节还是要在生活中才能发现。

桃姐在做女佣的时候基本已经达到了这个职业的巅峰，以至于没法做了之后，男主角用洗衣机洗衣服连先放衣服还是先放水都不知道。桃姐不做用人之后，也做到了自己的本分，先打个电话通知主母说不做了，然后打算自己花钱去住养老院。

如果你是老板，你一定会说，这是一个好员工；如果你是员工，一定会说，真可悲，一辈子就这么过去了，什么辉煌都没有。不过片子里面男主角的姐姐却对男主角说：“桃姐没有白疼你，现在你这么

出息。”所以我觉得，桃姐还是很辉煌的，一生照顾了五代人，而且男主角最后也很优秀。

现在我们重回鸡汤路线，开始讨论这个本分和自我的问题。绝大多数人考虑问题都是从自我出发，经常问：这份工作是不是适合我？我适合做什么？我怎么才能找到更好的工作？我基本没有见到什么人说：我如何才能把这个工作做得更好？所以目前的行情基本是，大家都已经唤醒了自我，却丧失了本分。

长期以来，我一直鼓励大家首先去认知自我，然后再去试图改变生活和改变社会。换句话说，就是发现自己的本分，去发现自己到底适合做什么，可以把什么做到极致。我发现，只有大材小用成功的，鲜有小材大用成功的案例。很多聪明的人，实际上把自己的功率调低一挡，去做一些游刃有余的事情，从而换来更多的时间去享受生活。而很多自视过高的人，却一直渴望一个遥不可及的位置，不断地通过各种激励、深挖潜能甚至烧香拜佛去争取。争取不到，愤愤不平，觉得世界亏待了自己，体制有问题；可争取到了，大部分又无法驾驭，最后摔得粉身碎骨。当然，绝大部分还是在愤愤不平之中。用我的话说，叫作“心比天高，命比纸薄”。

这就回到了佛教的那个概念“根器”，根就是你的天赋，器就是你的容量。你可以努力增加自己的器，却很难提升自己的根。而现实情况则是，根不好就算了，器也没有下功夫雕琢，没有尽到本分，却十分自我。这直接导致了招聘单位的痛苦：应聘的人很多，但人才很少，招到渣才，工作做不好；招到人才，工作做不久。整个社会的气氛都在浮躁之中，包括我自己，也偶尔发飘，需要时常反省。

想知道自己有没有做到本分也很容易，回头去问问自己的前单位，看看对你的评价如何，走的时候，领导是否不舍，决定离开后，领导是否大力举荐，同事是否还愿意和你保持不错的关系。

心比天高，命比纸薄

我自己是一个积极向上的人，也自然希望能够影响别人积极向上一点。但是当你发现有些人只是想停留在现状的时候，就总有些难过，尊重他的选择，却无法和他为伍。这就像鲨鱼一样，一旦停止前进，就会死掉。

一个修电梯的朋友告诉我，电梯什么时候最安全，是它不动的时候。因为这个时候它是平衡的，如果坏了，只要它不动，你也别乱动，所以动的风险确实很大。如果换了一般人，估计又会开始劝你说挑战新生。不过大熊老师是理性积极派，不是盲目积极派，所以就来谈论一下“心比天高，命比纸薄”的话题。

从我上大学以来，我遇到的所谓天之骄子，几乎都是心比天高的，而后来的创业文化又大大地刺激了这种心理。所有人都一样的地方，就是大家觉得自己和别人不一样。走到今天，除了有宝爹的，基本都命比纸薄了，虽然没有发现郁郁不得志的，但大部分都已经安于天命。

有一个心比天高的朋友跳槽到了一个大公司，去做一个不是很适合他的职务。理由是原来的公司太郁闷了，新公司在平台上要高很多，但他又觉得新公司好像实力很弱，特别缺乏头脑，于是就想去增强一下新公司的实力。我听了，感觉很无奈，那么大的公司难道就缺你这么一个智慧的头脑吗？觉得自己比别人都聪明的人，最后基本都是以悲剧收场。悲剧程度要看什么时候发现真相，发现得越晚越悲剧。

另一个朋友的故事则正好相反。这个朋友是从另一个地方跳到了前面那个朋友的公司，虽然年纪不大，但职务给得不错，于是信心满

满，觉得可以大展宏图，打出一片新的天地。我得知后，还是感觉很无奈。一个十几年的老牌公司，怎么可能让你一个年纪轻轻的孩子得志，很快就会让你知道什么叫波谲云诡。之前去的一个业内大牛，也是一样的结果，更何况一个少年。

说个正向的例子。曾经想推荐一个觉得还不错挺踏实的姑娘去一个很有实力的公司，结果姑娘说：去这个公司是我最大的梦想，不过我觉得现在实力还不够，我先去个二线公司混两年，到时候你再推荐我啊。说实话，这个年代遇到这样的人很难得，我都有些感动。她对自己有认知，有对未来的计划，面对自己的梦想，知道克制隐忍，并期待更好的机会进入。这本身就值得称道，这也让我觉得我的推荐很准确，没有看错人。

突然想起几句古文：“不登高山，不知天之高也；不临深溪，不知地之厚也；故不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。骐骥一跃，不能十步；驽马十驾，功在不舍。”

意思就是，我们一定不要过高地估计自己的能力，过低地估计事情的困难，更不要有他们都是傻子我去了可以提高平均智商的想法。一般说来，有这种想法的，智商基本都够不到平均线。

记得扮猪吃老虎，做自己有十足把握的事情，而不要去挑战自己的极限。你有那个潜力还好，没有那个潜力，结局会很惨。慢慢积累，厚积薄发，走稳每一步，才不至于站得高摔得惨。

你有才华为什么得不到重用

之前我特别喜欢说的一句话叫“心比天高，命比纸薄”，后来我更喜欢一句话叫“到处都是有才华的穷人”。我至今很少见到承认自己不太有才华的。而值得一提的是，承认自己不太有才华的人其实才是有大智慧的人，他们的预期低于自己的能力，所以总能满意。而对于大部分人来说，总觉得自己有才华却无处施展。而根据经验来看，智商低情商高总会有贵人相助，情商低智商高总觉得生不逢时。

有一次和同事讨论人才的话题，因为涉及评判的标准，产生了分歧。一个比较显著的差别在于业绩是否是一个主要的判断标准。在我看来，业绩是一个团队的结果，彰显个人的因素则有两点，一个是创造性的工作，一个是是否符合企业的价值观。然后话题回到了之前一个同事身上，他空有才华，最后却郁郁寡欢，含恨离去。他的才华确实较旁人略胜一筹，所以说明才华和被重用并非必然关联。这里值得一提的是，我们讨论的确实是在有才华这个前提下，而不是自以为有才华的前提下，两者差别很大。

其实思来想去，大概的根源在于判断的标准不同。虽然从本质上，我们更希望有极端纯粹的人才，而根据我之前的经历，这样的人确实出现过，然后被其他人齐心协力地给挤对走了。这时候，出众的才华反而成了致命的毒药，变成了木秀于林风必摧之。所以，最终的成功还是一个综合的结果，智商、情商、才华、关系，缺一不可。当然，还是有极少数人可以超越这个层面，那就是我也很爱说的：“我这么牛，他们能把我怎么办呢？”当然，想达到这个层次，那你真的必须要从各个层面达到一个巅峰的状态。在尝试之前，一定要掂量一下自己的斤两。

从学术的角度来看，极端的突破才是真正的突破。而对于一个组织的领导而言，稳稳地前行，才是必要的标准。如果你危害到了组织的发展，有才无德反而是毒品，倒不如一个普通踏实不跳槽的人更有价值。所以为什么很多人都觉得自己的领导很弱智，很多时候是因为聪明的都跳槽了，没地方去的，坚持下来就成了领导。所以从做领导这个角度而言，才华只是一部分而已。或者说，踏实稳重什么的也是才华的一部分。

有一个悖论是，老板喜欢努力踏实的人，而有才华的人往往又有蓬勃的野心，这样的人不够稳定，老板培养出来之后也是给别人做了嫁衣。所以有时候，老板对这样的人就比较谨慎，尤其是在公司平台不够大的情况下。所以最后成功的人，有才华是一个前提，而踏实肯干能守得住寂寞，等待爆发的机会，才是一个关键。而就算你没有才华，你肯踏实做事老板也会比较信赖。所以总结到这里你会发现，才华只是一个必要因素，但绝不充分。如果你没有得到重用，那么两种情况，要么是你不够有才华，这种居多，弱者并不值得可惜。可惜的是有才华，情商却不高，让大家敬而远之、退避三舍，就曲高和寡，非常遗憾了。

所以你要区分自己得不到重用的原因到底是什么，是不够有才华，事情做不出成绩，还是做事挺出色，但是大家都不喜欢你。前者的改良方式，只能是坚持努力靠忠诚和感情取胜，后者的改良方式则是，要么你改变自己的个性（这太难了），要么就去找一个喜欢你的领导（气场匹配有时候是非常重要的）。

应试教育给我们一个绝对量化的思考习惯，就是考99分的一定要比考98分的强，但社会上的事情绝非这么简单。一件事情的成功是各方面原因综合的结果，而最终的结果往往符合木桶理论，成绩往往取决于最短板的高度。这种思维方式的变化，是需要刚毕业的学生适应

几年的，因为已经没有了类似分数这样的判断标准，最后的判断标准就只能是“功夫就是一横一竖，对的站着，错的躺下”的结果导向。

彼得法则告诉我们，在职场中，大家都趋向升职到一个自己不能胜任的岗位，最后的结果就是大部分领导岗位上的人其实都不太胜任。而如果我们能够准确地判断自己的水准，90分的能力做80分的事情，其实才是最优选择，这样大家都给自己留了余地。只是这种留有余地的智慧做法，和我们喜欢推崇的全力以赴又是一个悖论。老子说：“天之道，损有余而补不足；人之道，损不足以奉有余。”前者是均贫富的思想，后者则是马太效应，强者恒强。最后总结一下你有才华为什么得不到重用的结论：（1）其实你没有才华；（2）情商低。

最重要的情商

我发现，智商低和情商低是目前困扰个人成功的最重要的两个问题。第一个问题暂时无解，只有等你有小孩的时候，多让产妇吃一点深海鱼油，改变一下下一代。成年人吃，也会有用，但作用多大不好说。（P.s.我吃了不少，现在也在吃，主要是有降血脂的作用。）第二个问题就非常重要了。我遇到很多智商比较出众的人，但是很不招人喜欢，最后也走得磕磕绊绊，而一些智商并不出众的人，因为出色的情商，也混得非常不错。

情商分为五个方面：自我认知、自我调整负面、自我激励、感知情绪和同理心、人际关系处理。前三项是自我，然后是感知，再就是社交。对于前面三个问题，我之前大量的文章都有阐述，希望大家可以尽可能多看一点。比如我反复重点强调的就是如何认知自己，知道自己有什么，想要什么，能做到什么程度。关于如何激励自己，我说过一些成功学和潜能激励的事情，不可全信，但很多方法是可以用的。调整负面，我主要是通过一些传统文化的学习，比如学佛、看经什么的。前三项只是简述一下，重点还是放在后面两项。

其实感知情绪、同理心和人际关系，更像一种天赋，经过培训会有提升，但不一定会有颠覆性的变化。我本人在感知情绪、同理心和人际关系上处理得还好，但社交能力也比较差，不太喜欢公众场合的社交，也不太参加集体活动，所以大家也不要太有压力，慢慢提升和锻炼就好。

感知情绪是你最起码知道身边的人是高兴还是不高兴，更高则是感知更细腻的变化，比如说找到他的关注点、动心点、厌烦点。这一点可以通过学习销售经验进行提升，其实有很多很经典的描述。另外

一个补充则是身体语言的学习。潜意识不会骗人，你可以根据他的行为来判断他的想法。这些都是弥补你这方面不足的好办法。当然有人天生就能感知情绪，这就省了。比如，这个人主动提及的问题，就是他关心的问题，这个问题就是他的关键点，而一旦你提及什么问题，他出现了戒备心理，比如双手抱胸、身体后仰的防御姿态，那么就是说到他不喜欢的地方了。或者一些看表、抖腿、脚尖朝外等动作，都是不耐烦的表现。这时候，你就要去找到他感兴趣的东西，而停止说他不感兴趣的。

当然，如果你什么都不会，最简单的一个办法就是闭嘴，倾听是最容易的，也是身边的人最喜欢的。有意见，明知道错了，也不必强硬指出，关键时刻婉转提醒，建立权威感即可。

同理心是比较高难度的，很多人都卡在这一步，就是不会从别人的角度去想问题，凡事先从自己的角度去想问题。古语云：知己知彼，百战不殆。意思就是只有你知道了自己和对方的时候，才能常胜。光知道自己想要什么是没用的，你要知道别人想得到什么，如何让他得到，或者给他建立一个可能得到的预期，让人对你抱有希望，这样，才能让关系维系下去。只是自说自话，别人觉得这件事情和自己没有关系，就不会建立兴趣，也就没有后续的社交。人不是活在现实中，而是活在希望和梦想中。如果你是一个可以给别人带来希望和梦想的人，你自然会受到大家的欢迎。如果你总是很消极地否定别人，就算你是对的，也不会得到大家的认可。如果一定要否定，也要给出改良方案，给别人一个改变的希望。同理心的最大要点只有一点，就是你要明白，你的成功不是建立在自己的成功之上的，而是建立在帮助别人成功之上的。只要大家的利益和梦想都获得了成功，那么你自然会成功。只有你摆平了大家的利益，才有你的利益，千万不要只想着争取自己的利益，这样肯定是会被无情踩死的。就好像一个分配的故事，给一群人分蛋糕，怎样才能公平？那就是把蛋糕分成几份，别人先拿，分蛋糕的人拿最后一份，基本就是公平的。最后考虑

自己的利益，先想着自己能帮助别人做什么。别人觉得你为他着想了，你才能建立良好的社交关系。

人际关系的本质是交换，朋友的本质也是交换。交换不代表仅仅是钱的交换。比如说闺密就是没事的时候可以聊心事、一起逛街什么的，一旦有了男友或者结婚了，一般闺蜜也就散了，闺密不散，老公就散了，还有可能被闺密撬走了。所以感情固然重要，平等的交换更为重要。千万不要觉得是朋友就应该为你做什么，这个世界没人有义务为你做什么，那些做了的人，他们也本可以不做的。所以要尽力维护平等交换的氛围，有钱的就多出点钱，有力的就多出点力，只要不计较得失，一般社会还是公平的，付出一定有收获。一旦计较了，或者交换不对等了，就会有矛盾，然后人际关系就基本完了。这一点在大城市还好，在二三线城市因为还有熟人、亲戚之类的关系，地方小，抬头不见低头见的，这些交换就尤其复杂。一旦有些事情处理不好，就容易爆发连锁反应。

浮躁

浮躁就是心浮气躁、不踏实，这个问题在当前社会是越来越严重了。比如刚毕业的大学生，工作没几年，就会想得到车子、房子、女人，想得到成功人士的一切，却不想想人家奋斗了多久。于是可能就会陷入一种急迫的心情之中，如果短时间工作没有起色，看不到升迁的可能，或者没有得到加薪的机会，就开始另谋高就。这就是最常见的浮躁。浮躁的原因有两个：一个原因是快餐文化的流行，另一个原因则是投机取巧心。

第一个原因解释起来非常容易。科技的发展让人的生活节奏越来越快，你说咱们晚上一起喝茶聊聊天吧，对我来说都很奢侈。人们追求高速高效的解决方案，并把这称为执行力，为此付出的，则是一个很平常生活的心态。如果你回到田园之中，你会发现，就算你不忙了，社会也没从此陷入停滞，你也没有因此饿死。所以我前面一篇文章《慢慢来，比较快》深受欢迎。

当然，你忙得有效果，生活蒸蒸日上，也算值得，更多的时候，则是小猫钓鱼般的折腾。说实话，我觉得小学课本还是很有智慧的，这些故事总能说明最基本的道理。对我来说，我的追求是身忙心不忙，这样可以在忙的状态下，保持一颗稳定的心。其实很小的时候，我就给自己找了一个座右铭：欲速则不达。目前看，效果明显超过了其他人选的“黑夜给了我黑色的眼睛”什么的。

第二个原因是“投机取巧心”。能投机取巧的都是什么人呢？都是绝顶聪明之人。而一般人如果也整天做着一夜暴富梦，很容易就陷到坑里了，总想着一把赚个大的，然后碌碌地忙来忙去。记得刚来北

京的前两年，我就是这样的人，转了一大圈，发现毫不靠谱之后，踏实工作，很快也就出了成绩。

投机取巧心的产生有两个原因，一个是时代因素，一个是文化因素，都很要命，深入骨髓。你仔细想想，你是不是这样一个人，你有没有类似的想法和做法，多半是要对号入座的。所以，你问所有老板，他们最缺的都是一种人——踏实的人。所以，很多人找不到工作，很多企业招不到人。

而事实上，当你认真把一件事情做好之后，机会就会来敲门的。

所以，浮躁是一个时代病，也是一个文化病，更是二者结合后的一种社会病。之前节奏没有这么快的时代，少数人有机会投机取巧，多数人只能勤勤恳恳的。而现在这个快时代，降低了投机取巧的门槛，于是就增加了很多投机取巧的故事，然后被坑的人就会感叹说，现在的人太浮躁了。

这个问题怎么克服呢？要对自己的品牌负责。在我赚2000元的时候，我就告诉自己，我的每一个作品，都代表了我的个人品牌，所以不管是不是收钱给人家做东西，我都要保证作品达到当时的最好水平，让质量超出预期，于是就有了口碑。我很少敷衍了事，尤其是收了钱之后，更要做到付费方满意，这是保证你长期有生意的基础条件。人家和你合作一次就结束了，是一种很大的损失。因为一个好的口碑，会给你带来更多的朋友和机会，就算你这次没有赚到钱，下次可能会有更好的案子。维护老客户，永远比开发新客户成本低。而当我真的这么认真地做了几年之后，效果就慢慢显现了。就好像很多人问我怎么做自媒体一样，我说你先一天一篇，写400篇，再看吧。一般人没写到3篇，就放弃不做了。

所以，不平凡与平凡之间，差的就是那么一点儿超越。

提升层次

前面说了层次的问题，那如何提高层次呢？这个答案也不复杂，和层次高的人在一起。

当然，以上问答揭示了一个问题，大家都比较希望通过读书来提升自己。反过来看这个问题，则发现大家都希望是通过看书，而不是去做别的事情。潜意识里面，我认为这里存在一种和人接触的恐惧感。很多人都想去做网站、开网店来作为自己的事业，然后赚钱。其实倒不是什么互联网行业充满机会，而是这个行业不需要直接和人打交道，所以很受创业者欢迎，你让他去卖个烤串那真难死他了，这被我称为社交恐惧。在学校的时候就这样，有些人很风云，有些人默默学习，最后风云的这批人往往都还混得不错。

我会试图不偏向情商讨论或者怎么读书，并努力总结出一些可以执行的东西让大家去看。当然，这些执行完全出于我的经验和认知。

这里我们分三个环节阐述提升的问题：天赋、各种商、格局。第一个，现在已经来不及提升了。然后我们就来谈各种商和格局，这是可以努力的部分。

《层次》一文中，我说过一些故事，提到了一些高度的问题。读书也是一样的，在你读书读得少的时候，你会发现每个科目是泾渭分明的。当你读得越来越多的时候，你会发现各学科都是相通的，最后总结出来一个核心问题，叫作逻辑。

比如艾滋病，乍一看是个医学问题，仔细看看又是个社会问题，由此可以繁衍出无数的心理问题、生理问题甚至伦理问题、道德问题。你要记住一点，你永远无法说出一个你从未见过的东西，所以只

有大量地泛读，才存在一个领悟的基础。所以，我首先建议大量地泛读。我在高中毕业整理家的时候，大概发现了400本书籍；同时在租书的书店，消费了差不多三四百元，而那时候是10元钱看10本小说、30本漫画。这是我当年的一个基础阅读量，就算你看完这些书啥都没领会，起码你词汇量会多一些，还能帮助到你的写作。

到了大学的时候，基本就开始看一些哲学类、国学类的书籍了，这时候主要是增强了逻辑思考能力。来到北京以后，目前应该也买了超过400本书籍了，虽然很少通读，但大部分时候，看一下小标题，我就知道他要说什么。仔细看的话，会积累很多不错的案例。

我建议大家看看我写的《SNS中的强关系和弱关系》一文。在你不是×二代的情况下，弱关系是你唯一可能崛起的因素，那么决定弱关系的核心就是你掌握的信息量。信息量就是你要知道比别人更多的东西，才有可能获得更多的资源。

掌握了信息之后，就是表达，表达的方式无非就是说和写。高中的时候我的写作量也很大，除了正常的训练之外，我还基本保持了一天一封情书的频率。情书，你懂的，就是忽悠别人喜欢你，是要花些脑子的。而语言表达的话，在大学一直做社团，参加了二三十场辩论，拿过省市冠军，还有每月两三次的公众演讲，基本也是锻炼出来的。估计大部分人做不到，据说80%的人宁可去死，也不做公众演讲。

三个要点说完了，阅读量、信息量、能写、会说，这几个基本素质你有了，提升是很轻松的事情，被忽悠也就是很难的事情了。这个世界大部分事情是基于信息不对称的，所有的骗局你都知道，也就没人能骗你了；所有的商业模式你都看过，也就没人能忽悠你了；所有的投资人你都认识，你就知道这个行业是不是开始缺钱了。

情商就没法说了，这和性格以及家教有关。不过看书多了之后，会陶冶情操的，情商也会略微上升。

最后说格局。格局就是眼界。你见过一个亿，就不会看到100万手抖，这是一个见识问题。想增强见识，如果自己没能力去搞一个亿，就去和能搞一个亿的人在一起，看看他们是怎么生活、工作的，然后自己去领悟。去模仿他的思路和格局，你自己的格局就会有提升。最简单的高层次人士就是你的老板了。你在汇报的时候千万不要抱着老板是个白痴的心理去做提议，然后把自己当个白痴。老板和你意见相左的时候，要看看自己到底哪里想得不对，揣测“上意”也是本事之一。你先和他一样，然后等他倒了你再看他哪里做错了，自己慢慢就有独立思想了。盲目的相信和盲目的不信都是不聪明的表现，一定要加入自己的思考过程，对错不重要，起码要有符合逻辑的理由。

不以物喜，不以己悲

传言有人搞微信培训，一人收2万元，开课收了120万元。于是很多人又眼红起来了，准备继续杀入自媒体。第一，其实这个消息是有水分的；第二，培训这个行业老师不重要，重要的是市场拓展。所以，讲什么不重要，能有人花钱来听很重要。当然，我也相信这个消息传出来是为了哄抬物价的，既然别人收2万元，我收1万元总很优惠吧。不出意外是这个套路。

当然，在此我不多做评判，以免有人说我眼红。其实我真不眼红，我在2000年前后就接触陈安之的培训了，我身边一大批人都跟着陈老师做培训。当时更是盛况空前，千人大课都很正常，徐鹤宁之类的那时还是销售员。我的几个朋友，一年赚三四百万稀松平常，我也差一点干了这个，当然还好没干。10年过去了，这些当年的名师都已经过气潦倒，陈老师自己也偏安深圳一带无力北伐，之后的一些老师也各红一两年。所以做培训的问题不是有多少人听，而是没人听了你去干吗？培训行业其实和媒体人做自媒体差不多，多是一群外行培训内行，多用心理学的催眠手段，短期也有激励的效果，长期效果还有可能是负向的。所以，这其实是快钱领域。

快钱这个东西我是不建议赚的，因为太毁心态了。你不要以为别人一下子赚三四百万等于你工作10年什么的，哪怕以后什么都不干也可以。收入上去了，开支一样会上去，收入一旦断了，由奢入俭就难了。所以遇到快钱的机会，要谨慎再谨慎，不成则罢，成了难免越发变得投机。

自打毕业以来，一路被很多人忽悠过，一下子成百万富翁的机会算算怎么也有十数次了，纵横各行各业各项目，但最终一个都没有

成。可以举一些例子，比较经典的，大家以后遇到了，直接扭头就走，看都不要看。（1）科技公司上市梦。当年是百度刚上市，然后实习的时候被中搜忽悠了。（2）各种计划条子拼缝。比如煤、铁、汽油、柴油、天然气什么的，全都不是你能做的。这个领域太专业了，骗子都和真的一样。（3）不良资产拍卖。（4）国家项目拨款。（5）“民族大业”。（6）很赚钱的代理、加盟、连锁、直销、传销、资本运作。（7）几千万国家拨款马上到账，需要几十万过桥打点送礼之类的。（8）要给你投资，但需要你做若干专家鉴定。（9）从××家族出来的名人字画要转手什么的。这些货都是琉璃厂进的，每天一卡车赝品发往全国各地的骗子们，等等。

经过长期的忽悠被忽悠以及看别人忽悠和被忽悠，事实证明被忽悠的原因只有一个，就是你没有守住自己的内心。因为欲望，偏离了自己的轨道；想占便宜了，最后就中了圈套了；中了圈套还寄希望于“反正之前付出这么多了，万一能成功呢”的情绪上，所以就越陷越深了。

人生就像一列小火车，路边经常会有美景吸引我们，让我们出轨走上了歧路，等你想走回去的时候，那就费劲了。所以考虑问题的时候，一定要用一生的角度去衡量。今天做的这件事情，是可以积累的，还是捞一把就走的；如果是捞一把就走的，多久可以看到结果；如果很久都没有结果，我能不能及时止损抽身，回归正轨，这一点非常重要。止损、从头开始的能力，是投机者最重要的能力。

守住自己的欲望就是不以物喜，剩下的就是不以己悲。有句话说得很好：“盛喜中，勿许人物；盛怒中，勿答人书。”就是说，高兴的时候，别说送别人东西；生气的时候，别给人写信。一个容易失信，一个容易失义。

我们很容易因为一些得失问题而引发情绪的失衡，过于愤怒或者紧张，然后在情绪不正常的情况下就会犯很多错误。除了冷静之外，

其他任何过度的情绪基本都对事情没有什么正向的帮助，在任何一种情况下，基本都是这样。所以如果你好好地守住自己的心灵，稳定一点，坚持一下，好运就到了。

这里讲一个故事。

“某人得一宝贝紫砂壶，夜必安放床头。一次，梦中失手将紫砂壶壶盖打翻在地，惊醒甚恼，壶盖既碎，留壶身何用？于是抓起壶扔到窗外。天明，发现壶盖掉在棉鞋上，无损。恨之，一脚把壶盖踩得粉碎。出门，见昨晚扔出的茶壶，完好地挂在树枝上。”

今天讲了两件事，第一件叫作“守住自己的欲望”，第二件叫“控制自己的情绪”。这两件做到了，再加上“想清楚自己的未来”和“做明白该做的事情”，基本可以保证你少走弯路，不误入歧途。

如何发现自己

每个人都想知道自己应该做什么。我一般要问，你能做什么？大部分人其实不知道自己能做什么，更多的人以为能做的事情其实他做不了。所以，你会发现，30岁以前，我们其实更重要的是发现自己。

其实比较喜欢耐克的广告语“just do it”，意思就是“开始干”。很多时候大家都有很多困惑，然后就会到处去问别人，我应该怎么去做？或者我该不该去做？或者我该如何选择？我一般会说，谁都不知道，你做了才知道。然后再问，那选女友呢？答案是一样的，选了才知道好不好。

虽然我在学校的时候一直很牛，但在毕业的那一刻，还是非常胆怯，不知道自己能做什么，不知道该如何去找工作。父母也很着急，说：当兵吧，考研吧，考公务员吧，参加司法考试吧，我介绍你去哪里上班吧。我估计现在很多人情况和我那时候差不多，可能更严峻一点。我毅然决定还是尝试自己去找个工作。而很多人选择去考试，落榜者在几个月后或者考上的在几年后，发现又面临着和我一样的处境。而我已经有了不少工作经验了。虽然第一份实习工作的月薪不过800元，和我上学时的生活费一样多，还要天天去上班，但我也从不迟到早退。这一点也要重点说一下，也许因为是部队长大的原因，我还是坚持一定要守规矩，这一点其实对我的职业素养帮助很大。

虽然第一份工作毫无目的，也是随便找的，工种也不高级，就是电话销售，不过收获很大，了解了搜索引擎和互联网的很多事情。在6年后，突然发现这些知识还有用。其间认识了一个不错的朋友，到现在居然在北京一起奋斗。当时看是浪费了两个月时间，目前看，收获非常大。

再后来替一个农民企业做了一个网站，深入研究了农村的很多事情。本来觉得这是好无聊的事情，“三农”嘛，很多城里人觉得离自己远得很。结果后来一到北京，就面试了一个与农业相关的非政府组织，那真叫轻车熟路。再后来短暂地去做了一个BOT（意为“建设—经营—转让”，是私营企业参与基础设施建设，向社会提供公共服务的一种方式）工程，本以为自己要从事工业了，结果这段经历对我之后在投资公司的工作帮助很大，几乎成了类似项目的专业人士。在工作的前三年属于屌丝阶段，浪迹足球社区，代表鲁能球迷和其他球迷掐得不可开交。这段经历虽然看似无聊，但是锻炼了我的逻辑思维和文笔，也提升了自己的涵养和对人性的理解。这段经历复制到了互联网评论行业简直如鱼得水。

后来你会发现，人生每个阶段的事情，只要你认真做了，就不会是没有用的，它们都会在你之后的某个节点对你帮助良多。前提当然是你认真做了。做了一个行业，起码就了解一个行业，可以做这个行业的专家。不过这个经历仅限于我这样的专业程度比较低的人士，比如学什么市场营销、企业管理的人。很专业的什么财会、设计之类是另一回事。

但不管是怎么一回事，其中有一点是不会错的，就是年轻的时候，多做一些事情，哪怕少赚一些钱，都是值得的。因为你每做一件事情，都会在一定程度上发现自己的一些能力和习惯，最终认识到，自己是否适合这个行业，或者是不是有更好的选择。

而从另一个角度去讲，你每经历一些事情，就会认识一些人。这些人和你志同道合、条件相仿，他们的父母朋友都可能会是你能够利用的资源。你认识的人越多，机会也就越多。信息对于没有宝爹独自奋斗的我们来说，至关重要。

没有什么事情是浪费时间的，也没什么事情是没有价值的，只要你认真去做了，或多或少都会有一些收获，而这些收获可能会在很多

年之后，让你受益良多。

最重要的责任

有人在微博上问了一个问题：“婚姻与嫖娼到底有什么一样和不一样的？”我想到不一样的是：一个是短期合约，一个是长期合约；一个不生儿育女，一个要生儿育女。当然，嫖娼也可以生儿育女，只要乐意。

我当时的回答是这样的：嫖娼的人心里都没有“责任”这个词，只有物质和性交。婚姻的价值不是让你免费做爱，而是要承担社会责任和家庭责任，要承担推动族群进步的义务。这个回答得到了很多人的高度认同，尤其是推动族群进步的义务这个观点很多人感觉颇为新鲜。从我的观点来看，男人最重要的就是责任和诚实，然后加一点幽默感，即可称为靠谱的男人。

人不仅仅有动物属性，还有社会属性。既然有社会属性，你就不是一个孤单的个体，而是群体中的一员，群体为你提供生存的条件和环境，你则要为群体的发展承担义务。换句话说，为什么有人去拼命打仗，这些人都是为了族群的利益做了牺牲，让族群有更多的资源，可以发展得更好。牺牲本身就是发展的一部分。只是这个价值观被目前的自由主义和全球一体化改变了。有些人觉得，我自己才是最重要的，什么民族国家，完全不放在心上。

再来看小的责任。最小的社会单位就是家庭，一个家庭包括了延续种族的最基本配置。对于家庭的责任非常简单，男人负责赚钱养家，女人负责生孩子延续种族，这是天然职责。当然，你非跟我说什么女权主义，我也没什么好争论的。前者是天赋的义务责任，后者是后天的意识形态。

如果我们考虑问题都从完全利己的角度去考虑的话，社会就会陷入极度危险之中。比如有一条新闻，说的是两个警察看着一个女人活活被歹徒捅死。当你怪罪警察没有担负起自己的职业责任的时候，你是不是考虑一下自己，你对待自己的工作，是否真正承担起了自己的责任，而不是天天混日子或者光想着跳槽呢？从家庭角度而言，你对你的配偶和孩子，是否尽到了自己的责任呢？还是只是抱怨家庭琐事艰辛，对方对自己不理解呢？

企业给你发薪水，你就好好努力地干活儿，就算明天你要离职，今天也要对得起自己的岗位。而换一个角度说，如果企业穷得发不出工资了，你怎么办？就不干工作了吗？就开始消极怠工了吗？同样不是的。工作最终还是为了自己，只要你做，就把它做好，这是你的品牌。企业发不出工资了，你可以换工作，但不要拿工作开玩笑，这不仅仅是个工资的问题，还涉及你的专业素养问题。

要么不做，做就做好，做却不用心，那就是责任问题，往大处说，就是人品问题。钱是赚不完的，但口碑，是说完就完的。

所以无论是工作还是家庭，责任是第一位的。只要你有了责任感，就不太可能犯错误，也会得到很多人的认可。公司发不出工资的时候，你还能把工作做得很好，别人也会看在眼里，最后对你个人来说也是无形的品牌资产。

做事负责，做人负责，命运也会对你负责。

打理好你的信念

《金刚经》有句话叫“善护念”，简单说就是照顾好自己的念头，不受外界的影响改变自己的情绪。善护念本质还是无相布施，以我的理解，这叫实相般若。

我和老妈很像，虽然方向不同。老妈是个中医，但是也很精通西医，于是中西医结合成了一绝，西医检查结合中医的辨证施治，疗效非常好。我年轻的时候参加过很多培训，比如说我也是陈安之的学生。后来大家发现，把自己激励成超人不太靠谱，很多人就去骂陈安之是骗子。其实也不能完全怪他。我就不去骂人，而是去研究，一头扎进儒释道经书里研究了一下，虽然比较浅层，但总算把道理搞通了。

陈安之那一套是国外心理学的基础，我们叫潜能激励，其实和国外心理医生是一样的，通过外力改变你的反射（催眠），从而改变你的心理，是一个他助系统。好处是见效快，把人激励得和打了鸡血一样，坏处是失效也快。因为你的心理问题根本原因还是环境暗示，只要环境不改变，暗示很快就会建立新的反射。比如，告诉你打针病就会好，结果你打了一年针病还不好，怎么说你也不会再信的。回头来看看东方的儒释道，其实是一个自助系统，讲究自修、放下什么的，让你无牵无挂了，啥都不在乎了，控制住欲望了，自然就没什么心理问题了。优点是能根本解决问题，缺点是你陷得深了，就消极了，啥都不在乎了，该出家去了。

出世只是小成，如果你想修大成，就还要入世。

什么事情都不要陷得太深，如果太深，前者就把自己洗脑洗得自己都相信了，真的觉得自己是牛人；后者就四大皆空，万念俱灰，心

倒是平静了，也没什么用了。

如果我们用科学的方法去解释，那么就是暗示和潜意识的内容了。如果正直的信念一直影响着你，你就会越来越有正直的气场，会更容易让别人相信你，更容易做成事情。

如果你存有邪念，那么自然会越暗示越邪，开始可能会心想事成，然后就更加执着，但最终也会走火入魔。就好像风水学里面提到的，如果你在一个阳光充足的屋子里面，自然心情愉快，也容易身体健康，做事顺利；如果你在一个阴暗的房间住，难免心理压抑，也会影响到做事的心态、效率和成功率。

所以这个世界并没有什么绝对的正确或者错误，智商高的表现就是脑中可以存在两种以上完全相悖的思想而无碍行事。只要你过着你想要的生活，怎么做都是对的，不必在意别人的不认同。

聪明与智慧

“聪明是一种生存能力，而智慧是一种生存境界。

世界上聪明的人不多，估计十中有一，而智者更为罕见，估计百里无一。在现实生活中，不愿意吃亏的是聪明人，而愿意‘吃亏’的是智者。

聪明人与别人做事总能保全自己的眼前利益，而智者更多看重的是长远利益。

聪明人能把握机会，知道自己什么时候该出手；而智者知道什么时候该放手。所以拿得起来的是聪明人，放得下的是智者。

聪明多数得益于遗传，而智慧更多靠修炼。

聪明能获得很多知识，而智慧让人更有文化。反过来，一个人知识越多越聪明，而文化越多越智慧。

聪明靠耳朵，靠眼睛，所谓耳聪目明；而智慧靠心，所谓慧由心生。

聪明人喜欢处处示强，超人一筹；而智者则喜欢示弱，含而不露。因为他知道示弱不仅是一种智慧，亦是一种力量。智者常常以出世的心态，做入世的事情。”

以上这段话很容易理解，就不赘述了，最终得出一个结论：成功的人不仅仅聪明，更多的是有智慧。

智慧就是30%的聪明加上70%的格局。

有一个朋友，颇为聪明，几乎无懈可击，凡事都在计算之中，不曾吃过什么大亏。对事业伙伴如此，对老公也如此，最后就是在离婚的时候也基本全身而退，确实是个聪明人。稍微注意一下你会发现，这么聪明，怎么离婚了呢？这到底算是成功还是失败呢？只能说，小格局上确实获得了胜利，大格局上却输了未来。

随着信息大爆炸，现在的人都太聪明了，都有很多的知识，各个领域都很精通，但是却都不太有文化。这也导致了很多企业家的感慨，现在的员工都太聪明了，在自己的权益上寸步不让，而且随时盯着更好的机会，一不留神，就又攀了高枝。所以，一个老板对我说：太聪明的人我也不敢用，倒不如用一些资质平平的人，起码可以踏实用得住。

所以，不聪明的人还是有救的，只要努力提升自己的格局，恪守自己的内心，不去乱占便宜、多吃亏，还是有前途的。聪明的人大部分还是在给有智慧的人打工。聪明人天赋好些，加强一下自我修炼，获得智慧也是事半功倍的事情。

技术和才华

和一位女性朋友吃饭聊天，说起了一些话题，让我想梳理一下这几个词：技术、才华、聪明和智慧。这几个词看着很相近，其实很远。

朋友之前自学过编曲。写曲子需要才华，但把曲子用器材编出来，就是一个技术方面的问题，是很枯燥的。其实，什么成功的背后没有枯燥呢？这就好像足球运动员，传出一个好球的时候，他可能需要做很多的判断，观察到队友的路线、防守的情况，然后瞬间做出判断。做出判断的这部分，我称之为才华，踢的那一脚，我称之为技术。通过练习，你可以不断地提高传球的精准度，就好像投篮，练习越多，你投得越准。但是，你场下再准，打起比赛来就完全是两码事。那既需要技术，又需要有才华，甚至还要有一些先天条件来支撑。

技术和才华是有差别的，技术是通过练习可以达到的，而才华则更接近天赋。通过技术的练习大家都可以做到80分，但要做到100分，就必须要补上20分的才华。当然这个比例在爱迪生那里是99%的汗水和1%的灵感。我最为之可惜的当然不是凡人，而是一些有才华的人，他有20分的才华，却只付出60分的努力，所以依旧是80分的水准。因为不努力而无法达到巅峰，这才是最可惜的。所以不管做什么，第一，找到自己有才华的部分；第二，依旧要付出100%的努力。

技术和才华，聪明和智慧，大概就可以解释你在工作生活中遇到的大部分问题。如果你很努力，但有瓶颈制约着你的发展，大概就是你才华不够，难以突破。而你很聪明，事事不吃亏，最后却混得比较潦倒，大抵是缺乏智慧。

很多人问我如何看透事情的本质，我说这在中国不太难，就是五个字：不投机取巧。如果你不投机走捷径，刻苦努力，才华自然可以得到充分施展。如果不投机不想占人家便宜，只想把事情做好，自然格局上升，开始具有智慧。总体上世界还是公平的，你这里得到一些，别的地方就会失去一些，而你选择放弃一些看得到的东西，却有可能获得一些超出预期的东西。

为什么你的努力一文不值

很多人非常努力刻苦，考试的时候还是一塌糊涂，有些人整天不务正业，考起试来却总还成绩不错。相信每个人身边都有高考失常没有考上好学校的高中同学，在那个时刻，之前的努力变得一文不值。

所以，结果是第一位的，努力只是对成功的解释。当然，努力有时候也是对失败的解释，所谓的只要努力奋斗过，哪怕失败也不后悔。坦率地说，我没见过不后悔的。

那么，为什么你的努力毫无价值？

第一，其实不够努力。记者问科比：“你为什么能获得这么大的成功？”科比说：“你看过洛杉矶凌晨4点的样子吗？我经常看到，因为那个时候我已经开始训练了。”你的凌晨4点在干什么呢？

第二，努力的方向不对。记者问科比：“你为什么能获得这么大的成功？”科比说：“你看过洛杉矶凌晨4点的样子吗？”记者回答：“经常看到啊，因为那时候我还没有定稿回家。”科比：“……”好吧，我承认你比科比还勤奋一点点，可惜你勤奋的方向和科比不一样，所以他是巨星，你只是个普通记者。

第三，天赋不够。同行问科比：“你为什么能获得这么大的成功？”科比说：“你看过洛杉矶凌晨4点的样子吗？”同行回答：“经常看到啊，我每天3点半就起来练球呢。”科比：“……”你比别人更努力但是却没有取得同样的成绩，我只能说其实天赋也很重要。爱迪生说：“天才就是99%的汗水加1%的灵感，这1%的灵感恰恰是最难得的！”其实说到最后，只有科比凌晨4点钟练球的结果是成功的，换了

其他人还是无效的。科比说他如何努力，只是给他的成功找一个解释，他总不能说“我是个天才”吧。

所以，相信只靠努力就会成功的话，你就输了。

当然，目前社会上的人努力程度之低，大部分时间内还轮不到拼天赋。而靠努力加天赋获得的成功，恐怕会是一个巨大的成功。而其实大部分人不需要那么成功，只需要生活得不错就足够了，所以这个时候，我们更需要动一动脑子。

在工作上如果你已经习惯或者厌倦了现在的岗位，就不妨用创造性的心态去做些创造性的事情。之前有人抱怨工作压力大，要离职，我说：你就当作明天要离职，然后放开手脚做现在的工作看看，也不要怕得罪领导什么的，反正你都要离职了。结果他却迅速走出了低谷。

所以不管做什么，你都要试一试，不试一下，你是无法通过逻辑和猜想来证明自己可以做或者不可以做的。有时候，试一下，就成功了，不成功也会有很多其他收获。当你试多了，你就知道自己的优势所在，当你知道了自己的优势，你自然就知道自己的方向在哪儿了。

我年轻的时候不计成本地换过很多行业，当然每个行业我其实都做得蛮努力的，所以经常有机会被人挖走，被挖多了之后大家发现我居然什么都懂一点，这一点对我帮助很大。只是后来遇到一个困难就是没有什么是精通的，居然只能去做投资。我觉得当这种万金油不是办法，所以找机会又换了一个行业，结果发现做起来比之前所有的工作都轻松很多，基本就算找到正确的方向了。当你方向正确的时候，基本就顺风顺水了。

所以我经常会跟很多年轻人说，你可以花一年甚至两年的时间去尝试自己到底适合做什么，总会找到一个自己喜欢的，那时候，你的

努力就事半功倍了。千万不要着急，三十而立，那时候找到就不算晚。

从鼓掌到领掌

我其实是一个很没有安全感的人，假如没有安全感怎么办呢？那就去做很多事情，很多事情就会给我带来很多希望，然后就觉得有安全感一点了。有一部动画片《进击的巨人》，还蛮有意思的，里面说的一句话很好：“想要做什么大事，必须敢于舍弃，舍弃掉所有不必要的东西。”

我做的都是一些小事，做小事的好处是每一件事情很快就会有一个结果，大部分也都是成功的。于是，获得的东西比我追求做大事的时候还要多很多。

记得有一篇文章很火，叫“坐在路边鼓掌的人”，里面有句话说：“英雄路过的时候，总要有人鼓掌。”文章讲的是一个学习成绩虽然不太优秀，但能给人带来很多欢乐和价值的人，她并不想做英雄，而是想做那个在路边鼓掌的人。这和我小时候想当王爷的想法差不多，何必去当那个皇上呢？争得头破血流，最后当上了，还要累得吐血，若不负责任地去玩，则难免亡国。我最喜欢自己写的一篇文章是《慢慢来，比较快》。比较之下，周围的人都比较着急，而且粉丝也开始出现低龄化趋势，有些高中生朋友已经在跟我沟通人生问题了，都很着急于自己对社会还不太了解，迫切地想知道自己该怎么办。大一点的，想知道在大学应该做点什么，怎么可以赚到钱。然后就是如何找到好工作，如何升职加薪和领导搞好关系，再高级一点的就是“我的企业遇到瓶颈了，如何打理”。有一个人曾经问我：“你当年的职业规划是什么？”我仔细想了一下，居然没有。这几年的脉络走下来，也没有发现自己有什么规律可言。每每都是一念起万水千山，一念灭沧海桑田。

想想有什么值得分享的经验，大概就是一直在做很多事情，一直给自己很多希望，一直做好每一件事情，让用你的人超出预期，对得起自己的个人品牌。而现在看来，最后一个习惯恰好赶上了自媒体时代，社会开始碎片化和品牌化，赚到了一些便宜。所以，最后还是选择走上品牌的道路，做自己的品牌。工作也是做品牌，因为你可能失业，也可能失去其他一些机会和资源，但你的品牌是不会被夺走的。所以，就觉得这可以给我最大的安全感。

我想，大部分人的着急，大多也都是因为安全感的原因。因为没有安全感，人就迫切需要一个给他安全感的东西，比如钱、一份工作、更高的职务什么的。但是，实际上这些东西不会给你带来安全感，只会带来更大的不安。因为之前你没有什么好失去的，而站得越高，拿得越多，一旦发生变化就会摔得越重，失去得越多。人是很有意思的，没有得到的时候他不会怎么样，但是得而复失，他就会很生气很难过。能做到得失坦然的，实在是太少了。

所以，英雄没有掌声了，就会怅惘，就会高处不胜寒。而鼓掌的人，可以选择鼓掌，也可以选择去做任何事情。鼓掌的人可以没有英雄，但英雄不能没有鼓掌的人，就算没人鼓掌，英雄也要去领掌。总体看，英雄是人才不错，但更多还是一个时代的选择。大部分人的角色还是一个鼓掌的人，怎么能把掌鼓好，其实比研究怎么去做英雄要现实很多。

而当你鼓掌鼓得好了，早晚也会成为领掌的人。

人才是什么

一般人心里，人才的标准都是按照本人量身定制的，他是什么样的，就觉得什么样的是人才。所以，人才一般都不会认为自己是一个人才，他会认为自己是一个天才。尽管大家在绝对标准上很难统一，比如学历、家庭、成绩等等，但是我非常欣赏史玉柱说的一句话，他讲了一个很好的标准：“人才就是你让他做一件事，他做成了，你又让他做一件事，他又做成了。”

当所有事情最后归结为一个结果的时候，这件事情就变得再简单不过了。讲什么门派套路之类的，不如就看一个结果来得简单方便。所以很多口水战也就没有多少意义了，当你做不成的时候，你就没资格去讨论对错。

而一些比较惯常的逻辑则是：这份工作不适合我，这个领导太弱智了，这个公司不太有前景，这个行业不太景气，把我这个人才埋没了。这种情况应该很常见，我估计很多人都这么想过。这只能说明一个挺现实的问题，你并没有你自己想的那么优秀。

所以有些人就很好，他们会很清楚地认识到自己的水平和层次，不会那么好高骛远，然后是不是他们就突然变得好起来了呢？当然不是，只是在发生同样事情的时候，他们会以较好的心态去接受现实。

而有些人就时常自怨自艾。我有一个朋友以前就是这样的，后来他停止了抱怨，开始努力改变自己。到了今天，他的物质生活虽然没有什么改善，但是他快乐了很多。生活其实就是这样，看上去残酷，其实也不是毫无办法。

最近在朋友圈看到一篇文章，说领导力是如何养成的。还有大学生在职场培训前问我，如何培养自己的领导力。我就很纳闷地问他为什么要当领导。他说他也不知道，然后开始思考，思考到最后，也没说出来为什么。我自己猜测，就是为了不干活儿还可以挣得多。我觉得一个人还不知道自己能做什么的时候，就想着当领导是一件很奇怪的事情。你领导什么呢？领导一群比你更无知的人吗？领导力一定是在你的工作中被发掘出来的。比如出现问题，你可以带头解决，你可以调动资源，你有足够的逻辑能力理顺这一切问题，你自然就是领导。而培养领导力的唯一方法，就是多带头干活儿……记住，是带头干活儿……

真正的乐观一定是认识到了世界的残酷，依旧可以笑着面对，开心生活。

我们说一点开心的事情。其实大部分人都可以算得上是人才，唯一的问题就在于，他没有发现自己是哪方面的人才。换句话说，他可以做成事，只是不知道能做成什么事。所以人生前30年，最重要的事情是发现自己。情商有五个方面，首先要做好第一个，即自我认知，这是一个基础和前提。很多人第一个没有做到，就跑到后面去又是激励，又是社交，觉得自己认识了一大堆人，其实啥也没干成。

当你一件事情一件事情接连成功的时候，哪怕不是很大的事情，也会给人一种很好的感觉，那就是把事情交给你比较放心，因为你能够完成。随之而来的，则是你的价值提升得越来越高，需要你的人就越来越多，然后突然发现自己有好多活动的邀请，稍微不注意，就陷入之前最痛恨的那种到处跑会认识人的局面了。

最后，顶级人才都是全球定价的，次级都是国内定价的。

好为人师

好为人师其实是一个很广泛而且很大的人性的弱点，这个弱点包含了表达欲、洗脑、价值观输出、求认同等多种欲望的混合，于是就变得非常强力。所以口才好的人如果有公众表达的机会总会滔滔不绝，这种情况多出现在见不到人面的语音聊天室里面。而一旦是公众演讲，大部分人就立刻了。根据数据统计，人类感到恐惧的所有事项中，公众演讲仅次于重大疾病、灾难等引起的死亡。

我差不多花了一年的时间练习说话的水平，但差不多用了三年的时间才学会闭嘴。前面写过一篇《无须证明》，其实潜台词就是学会闭嘴。这个故事还是受到了之前一个培训故事的启发，就是一个口才很棒的销售员业绩却并不好，老师跟了他一天，就送给他两个字：闭嘴。如果我们今天讲的是沟通技巧，下一步就要讲学会聆听了，但好在我还没有那么俗。

好为人师其实是种病，像我这样的属于重度患者，甚至直接就自称大熊老师了。其实往好处说，只是觉得可以帮助别人，所以就多建议一些。往坏处说，就是喜欢瞎操心。后来每次这种情绪产生的时候，我就会想起一句话：“我不会眼睁睁地看着你往火坑里面跳，我会把眼睛闭上。”在我劝了很多人之后，我终于发现闭眼才是更好的选择。我克服这个问题的办法，就是向别人收费，这样如果有人不交钱给我，我跟他说话就觉得自己很亏，所以现在从滔滔不绝到戛然而止，我都不需要心理过渡。一旦争论产生，一句话，“你说得对，就按你说的做吧”，反而比和他争论要好得多。你一旦和他争论，总是一个谁也无法说服谁的局面，而一旦你说“就照你说的做”，七成以上那边就虚了：“你给我提提意见啊？”然后你再说话，就事半功倍。如果他不再问你，你就把嘴巴闭上吧。

记得很早的时候，在微博里和别人争论问题一直争论到当天的评论数用完了，只好用转发讨论。现在偶尔也会在搜狐新闻客户端里面的评论中回复一些明显固执到无法反驳的人。一旦出现这种情况，我就开始自省，觉得自己又控制不了自己的内心了，时间久了，也就习惯了。

姥姥经常说一句话“有话对真人说，有饭给真人吃”，意思就是，人家能理解你再说，人家领你的情你再请人家吃饭。按照现在的理论解释就是边际效应，有需求才有价值，他不需要的，再多也没价值。他需要的时候，少的投入就可以换来巨大的感情回报。所以，我后来的说话收费这个模式还是非常靠谱的，他需不需要很容易判断，就是会不会为此付费。如果愿意付费，那么自然是需要的，如果不愿意，我也可以节约很多时间去判断。因为最可怕的人其实就是好奇的人，他们完全处于一种好奇来跟你聊天，看看你说的很多东西是不是真的，有什么道理，问了半天，也并不赞同你的观点，让你浪费大量的时间和精力。如果你仔细思考一下平时生活中给别人当老师的情况，你会发现，其实很多话都白说了，人家该怎么办还是怎么办。与其鼓励一个女孩子拒绝一个不靠谱的人，倒不如等她被坑了，借一个肩膀给她哭效果来得更好。中国人向来不喜欢防患于未然的故事，而总喜欢齐心协力救灾救难的桥段。

所以，很多时候，沉默是金。你不说没人当你是哑巴，你说了没人理你，最后出事了还会怪你为什么不坚持自己的观点呢？反正决定正确与否的大部分不是建议本身，而是你坐在什么位置。如果你坐的位置比较低，你又无法在出现问题的时候力挽狂澜，那你最好还是选择闭嘴的好。

所以，孔子曰：三人行，必有我师。大熊曰：闭嘴。

3　学会选择

管理的核心就是决策，也就是选择，选择的核心就是价值观。你选的一定是最符合你利益的，但这个利益是你认为最符合你的。很多时候，你都不知道什么是最大的利益。就好像不止一个同学都跟父母抱怨说，为什么小时候不逼我好好读书？父母说：你不听啊。同学说：我小不懂事，难道你们还不懂事吗？这就是小时候觉得有些东西比读书更重要，而长大之后发现，其实并不是这样的。

所以一个好的决策，是至关重要的。它取决于你的格局、经验、前瞻性的判断和果敢的决心。之所以要果敢，就是因为每个决策都要付出相应的代价，有时候代价还蛮大的，不是什么人都敢于付出的。就好像我有一些同学当年为了方便找工作，去读了职业中专，而在当前的社会中，这个学历显然是没有竞争力的。而大学生就算不怎么学习，同学中往往也会有不少出类拔萃的，从任何一个角度的起点来说，都要好很多。

谁的青春不迷茫

其实每个人都会迷茫，只是迷茫的层面不同。刚毕业的会迷茫工作，进入行业的会迷茫发展，年轻人会迷茫收入，年纪大一点又会迷茫方向。最近问我问题的人很多，因为我跨界比较多，所以可以谈一谈在各界混的一些核心的要素。

除了专业的工作，比如会计、程序员什么的，其他大部分工种通用性很强，而且和专业关系不大，没有什么是做不了的。当然专业对口会让你进入状态更快，但不会是学英语的出国就一定比学文学的混得好。

所以各种混的核心不是专业水平，这个可以学习、提高、外包，总有办法，核心还是处理人际关系，协调利益冲突。否则，你工作再出色，最后也会出局。无论是企业、政府，大都是这个逻辑。

所以给几个建议：

1. 进入新环境，先低调搞清楚人际关系再行动。亲身经历有新中层训斥前台却不知道那是老板的亲戚，死状惨烈。

2. 扮猪吃老虎。不要一下子生龙活虎，就你厉害。任何环境都是厌恶剧烈变化的，除非你老爸是老板，否则老板就算知道你是对的，一样会放弃你，保大家，保你的上级。因为他们比你更有用，可以维系组织基本运转。

3. 润物细无声，悄然地把该干的都干了。别嫌干得多，你干得越多，掌握的东西就越多，不可替代性就越强。之前可能不给你钱，后来发现没你不行，就会给钱了，先占坑，再谈钱。

4. 多付出，不要谈回报。只要你付出，一定有回报，但回报不是要出来的。如果人家不给你，说明你没那么重要，别觉得辛苦就是价值。只要坚持付出，你会发现回报会越来越多，最后超出你的预期。

5. 价值产生于交换。多想想自己有什么可以跟别人交换的，如果只有时间和体力，那你就很难出头。核心竞争力很重要，但基础是艰苦卓绝的学习和自己的天赋悟性。

选择的余地

刚收到一个年轻朋友的来信，说了他的一些情况，大概是对自己蛮失望的，因为可能感觉辜负了父母的期望，说很羡慕我的父母很开明，经常给我讲一些道理。其实，我父母给我讲道理的时候，我是不听的，也是现在有了阅历了，反过来去想父母说的话，发现果然是有道理的。这有点像《倚天屠龙记》里面的谢逊，在岛上让少年张无忌背过很多他不能理解的心法秘诀，觉得他以后肯定会领悟的。总体来说，听父母的话很重要，他们正确的概率比你自己瞎琢磨的高很多。

所以不要着急给自己的人生下什么断言，不断地努力，让自己的父母慢慢地放心，也就不说什么了。他们说你，大概还是对你不放心，怕你混不出来，怕你没法在社会上立足。面对这种期望，我们唯有努力地让他们放心。人最重要的是选择，每一次选择都会有成长，都会发现自己到底更适合做什么，在一次次的碰撞之中，找到自己的位置。想要一锤定音的举措是不现实的，就算你考上了公务员什么的，几年后也可能被淘汰，也可能自己觉得厌倦而离开。

人重要的不是理想，而是自知之明。知道自己能干什么比知道自己想干什么更重要。在不断的竞争和工作中发现自己，找到自己的位置，是第一位的。去做一个什么样的人，30岁前，思考就可以，不要下定论。因为2014年这个时候，我还不知道我现在会做这件工作。

世界各种行业都在变，我们能够依靠的，只有自己的智慧、能力和一颗永不放弃的心。

前两天看到一个大学刚毕业的朋友的来信，大概意思是家境不是很好，大学一直在赚钱，做了很多事情，各种生意、电商、实习，钱

赚了一些，不过也都花掉了。现在毕业了，是找投资创业还是找个公司工作，他有些犹豫不决。毕竟刚毕业的薪水未必能满足需要。

对于大学生而言，我一直不太赞成去赚钱，当年老爸对我说过一句话，“着什么急，毕业了让你赚一辈子钱”，然后我就踏实地去玩了。对于工作而言，我也一直不建议刚毕业的学生过度看重薪水，因为刚毕业实在谈不上什么能力，积累和平台比什么都重要。在30岁之前，可以选择自己的生活是非常重要的，而30岁之后，路就会越来越窄，变得专业了。对我来说，也一直试图摆脱一种确定性，而目前的确定性确实越来越高了，基本已经可以断定我未来的10年会干什么。而在这之前，我对未来一年都不太确定会去做什么。

但这有一个前提，就是你不太需要考虑家庭的经济问题，像这位同学还要给家里寄钱，让他去选一份收入不高但看似有前途的专业工作，似乎不太符合现实。这就是现实的无奈。在这个年纪的人们差别往往就在于选择余地的多少。而很多家境不错的孩子，正在家里待着不想工作，用考研之类的理由填充自己没有目的的生活。对于这些人来说，最难的是迈向社会的第一步；而对于家庭条件不太好的人来说，最难的则是选择第一步的落脚点。

一些刚毕业时收入低的工作，随后的收入会慢慢高起来，因为高级一点的职务大多取决于经验和资源，随着时间的推进你赚的钱会越来越多。一些刚毕业收入比较高的工作多半和销售提成之类的有关系，有些还会有一些灰色地带。在毕业的前五年，这些人的收入会对你诱惑很大，也会让你觉得很尴尬，差别怎么这么大！但5~8年之后，这种差别将会逆转。因为这些高收入往往是因为年轻冲击力强无所顾忌之类的条件获得的，在更新的一批人上来之后，前面的人大部分会被淘汰或者原地踏步，比如一些销售、施工之类的工作。而另外一些看似安逸的智能性工作，比如人力、行政等，在开始的时候会比较轻松，收入也还过得去，但之后会面临巨大的职业瓶颈。

大学生创业我从来不提倡。第一，失败的概率很高。第二，要是暂时没有失败，后果更严重。等到30岁的时候发现这条路走不通，其他的路也没有什么机会从头再走，时间成本太高。成功的可能也不是没有，但往往取决于背后的资源和个人的天赋，概率应该不会超过百万分之几。比如，我记得当年炒得很火的80后的4个亿万富翁，现在又境况如何了呢？

于是，我们就可以很清楚地看到，有积累和成长的工作，前期会比较辛苦，收入比较低；安逸的工作最后瓶颈会比较大；前期收入高的工作，后期转型会比较痛苦，因为可能转管理的时候，你的职务高了钱反而少了。当然，最终获得成功的原因完全是因为你自己。

这些分享是经验，不是成功经验，成功很难复制，但失败多数有迹可循。人生最怕的是没有方向，而对未知的恐惧可能是动力也可能是阻力，至少很多人吓得不敢去工作了。当然，很多事情不一定做了才知道是怎么样的，看大熊的文章一样会知道。

选专业和选职业

升学季，毕业季，很多故事，很多话可以说。前两天写了个段子：“据说，浙江一本线617分出来后，很多考生决定结伴去西湖跳湖算了。等他们来到西湖边，发现前面排了好多人在跳，大家很吃惊，说这些考生来得好早啊，旁边的人说，什么啊，这都是今年大学毕业没找到工作的，在这儿已经排了半个多月了……”我觉得这个段子挺生动的，很多人考不上跑去跳湖喝药自杀，但是确实没听说找不到工作跑去自杀的。

所以人生最伟大的五个字可以解决一切问题：习惯就好了。

前两天有一个粉丝私信咨询我，选医科还是选会计，觉得医科比较辛苦，貌似待遇也不好，会计比较稳定。我还是建议他选了医科，因为我觉得这个行业环境早晚会改善，尤其是等到她毕业工作一段时间以后，也许会真的进入一个黄金期。而会计却是比较乏善可陈，找老公都很让男人担心自己的小金库问题。在我那个年代，计算机专业是个很热门的专业，等我毕业的时候，基本就开始冷门了，所以人要有一点远见。这个还是我老妈教给我的，说是我姥爷说的，当年大家都以当工人为荣，我姥爷死活让我妈去学了医，为此老妈还绝食几天。后来，她的工人同学都下岗了，老妈则升到副教授，退休后还业务繁忙。

所以，家长的话一定要听。

有人说选什么专业都是一样的，学校也一样，无非决定了你未来的四年在什么地方逃课上网谈恋爱打游戏罢了。这个说法不全对，内容是对的，但结论不对。当年和我一起逃课打游戏上网的同学们，之前我说过了，大都得益于父辈蒙荫，在银行系统上班，不一定有钱，

但都握着几千万上亿的额度。混得好些的，已经是个什么所长、副行长之类，盖因那个学校是金融学校。而后来又升本去学习法律专业的同学们，目前不是律师，就是法院法警什么的，暂时没有看到什么大出路。希望再过20年，他们能在司法系统都有一席之地。所以，怎么选真的不一样。在都学不到什么东西的情况下，同学的质量和行业也蛮重要的。当然，现在金融危机了，未来10年会不会轮到我这批公检法的同学纷纷崛起也很难说。

所以，凡事不能看表面。

永远对社会充满信心和斗志才是一个正确的态度，千万不要被那些浮躁的但是听起来非常舒服的话所迷惑。比如，“我混得不好是体制问题”“我学得不好是教育制度的问题”，把责任和压力都推给了学校和社会，似乎自己心里好过一些。其实，在别人看来，都是你自己的问题，再没有第二个答案了。

择业的问题也蛮有意思的。

我本来是计算机专业的，但我的同学大部分都在金融系统工作，极少数在IT行业。刚毕业的时候，一大堆人在做会计，貌似会计比较好找工作。比较尴尬的是，我一个会计系的朋友最后成了程序员，令人汗颜。你说这是怎么弄的呢？我也不知道。

所以，不要因为专业去限制自己未来的方向。

大部分人最后的工作和自己的专业都不太有关系，但大部分人的成就最后和专业还是有关系。前者因为择业是一件很复杂的事情，很难如人愿，当然，也不排除很多人很痛恨自己的专业。但如果这个人很有成就呢？大部分和他的专业是有关系的，因为专业的学习还是和“二把刀”有很大差别的。这个专业的基础和思维方式，会影响你一

生。比如我学过法律，很多逻辑和知识都源自这个专业。尽管我没有从事法律行业，但还是很有好处。

所以，专业并不是没有用的，仅仅是很多时候，它不会成为你的主业罢了。

书到用时方恨少，你没用到的时候，永远不知道什么是有用的。比如之前一个朋友喜欢看《道德经》，确实没啥实际用处，结果有次接受大老板的面试，大老板深爱《道德经》，两人一见如故，最后有了一个很好的契机。你永远不知道很多东西有什么用，直到你需要用的时候，所以多学一点没有坏处。

所以学好专业是正确的，不要因为以后可能没有用就不学。

2015年就业很惨淡，这个问题很复杂。前两天还有一个小朋友问我说，自己是大公司实习生，月薪一个月3000多元，自己还开了一个淘宝店，一个月盈利6万多元，很想辞职算了。因为他一个高中同桌开淘宝店，一个月利润60万元，刺激得自己不得了，就在大公司平台和赚钱之间很纠结。我给的意见是，大公司的事情也要做，这是给你个人本身增值的。淘宝店的事情，可以找人做，这是赚现金的。淘宝店可能会有一些风吹草动的变化，但你这个人本身在社会上的价值只要不断增长，从风险角度上讲，是最稳妥的。它可能无法让你赌一把大的，但总能让你不断进步。不为了赚钱工作的感觉是最好的，你应该在现在的岗位上有所突破才是。当然，这不仅仅是建议而已。我刚毕业的时候忽悠到一笔投资创业，失败归零后，又花了五年时间，走到了今天的位置。我依旧认为绝大部分人是不会获得创业成功的，稳妥地经营人生对自己和家庭都是最优的选择。

所以，记得投资的终极追求：稳定地获利。

30岁前，不要过于追求金钱，而要多经历多尝试多创造；30岁后，钱自然就会来找你。

当然，如果可以的话，早结婚。

你永远不会准备好

我们常说做事要有准备。准备好了就结婚，准备好了就工作，准备好了就去××之类的。大家很开心地一直在准备，还装出很忙的样子，最后到了那个时间节点，比如考研，竟然会有很多人会直接放弃不去。至于去了的，考得也自然千奇百怪，不知道都准备了什么。

很多创业团队在准备设计制作产品的时候，也是整个团队最开心、干劲最足、状态最好的时候。一旦产品出炉上线或者走上市场，立刻就会陷入一种不和谐之中，很多困难接踵而来，可能就会打垮这个团队。而实际上，大部分团队解散的时候，产品都还没有上线或者出来，换句话说，死在了准备之中。

每一个公司都有准备期，准备各种手续，准备租房子装修什么的，然后就是进货上产品，招聘做制度，这可能需要一个很长的周期。大部分人准备的钱，在度过这个周期的时候会觉得不够用，有时候有人觉得开个公司50万就够了，结果还没有营业，就花得七七八八了，很多费用是你当初想不到的。所以，很多靠谱的创业，在公司没有注册下来的时候，就已经开始有业务了；在装修的时候，就已经开始做销售有收入了；准备期过完，已经可以步入正轨了。如果你没有这个能力，只会准备的话，那其实你不过是在玩一场叫作花钱开公司的游戏。

虽然消极的人让人唾弃，但是有一种积极的人却更加危险，我们称之为“求知成瘾，却无结果”。他们热爱学习，热爱了解一切事物，却无法形成一个有效的结果。你可以看到他们非常努力，也没有什么不专心，确实是在努力地学习和准备，最后却总也没有什么结果，然后他们就会说：我努力了，为什么没有发财呢？为什么没有考

上名牌学校呢？难道是我看的书不够多吗，难道是我不够刻苦吗？其实还真不是。

所以很多人找我咨询问题的时候，大概都处在这么一个状态之中：我应该怎么做？我应该怎么选？我现在到这样做的时候了吗？我现在还没做好准备……既然都是这么一个状态，这就不是一个个人的问题，而是一个人性的通病。所以之前我写过一篇文章叫“做了才知道”。就是告诉你，一定要去做，而不是去想和准备，一定是在运作之中，你才能找到更好和更合适的办法，出现了错误才可以更好地改进。

创业之中有一个定律：假如你想做的是A，做出来却成了B，随后在C上赚钱了，最后在D上成功了。最终产品和最初形态一样而成功的产品和公司几乎没有。大家现在追求的都是快速迭代，迭代的标准是什么？那就是在运营过程中的各种问题。靠想象来判断的用户需求和市场形态是完全不靠谱的，这也是我很少愿意和创业者纠缠关于他这个项目能不能成功的原因，大部分情况下，是不会成功的，有时候并不是项目本身的问题，而是人和团队的问题比较要命。而这些要命的内容，就是种种人性的缺点，都会在不同的时期以不同的形式爆发出来。

所以，放弃无尽的准备，开始迅速地执行吧，不能总活在希望和梦想中，虽然那样自己感觉会很美好，但现实终究是残酷的。活在现实的执行中，才有可能杀出一条血路，最终实现自己的目标。而你最后也会发现，你做的那些准备，大部分都只是浪费时间罢了。

那些绕不过去的弯路

高考结束了，很多大人开始回忆当年高考的情形。自己想想，其实没啥好回忆的，高考越临近，自己就越放松，甚至最后几天直接逃课去玩。当然，考得也不太好，刚刚够专科线，到了一个很小的专科学校。然后我说，这么小的学校都混不到第一的话，那就什么也别吹了。离开的时候，拿了河北省辩论赛的冠军和最佳辩手，还是有些骄傲的，那时候觉得自己确实是个人才。

后来升了本科，还是很感谢老妈的逼迫，如果不是她强迫我去读这些，我大概连那个专科都不会去上，更不会有后面的事情。从目前来看，父母总是对的，而我们总是不听。有些人天分好些，及时领悟，回到了正确的道路上；有些人就没这么好运气了，这大概就是人生的一个必由的弯路，我们称之为逆反期。可恰恰逆反发生在你人生最重要的时期。父母的水平有高低，很多人也跟我感慨说，没有我这样的父母从小指导，所以走了很多弯路。后来想想，不管什么样的父母，让你好好学习这一点基本是一致的，问题还是你不听，至少大部分人不听。

当然，不是说学习好就一定飞黄腾达，目前看成绩优秀的同学基本还都算稳健踏实，很出息的其实也不多。不过你说不好好学习，最后飞黄腾达混得很出息的就更少了。偶尔有一两个我更认为是特例，因为大部分混得都更差一些。从概率来看，人才是超越学习这个参考系数的。而你是个普通人的话，学习好一点，后面的路也会好走一点是没错的。

大学其实不是学知识的，最重要的还是开拓你的眼界和高度，就好像我现在觉得我的母校虽然不大，但最大的优势是全国招生，让我

认识了一大批全国各地的同学。这个世界上最不重要的就是赚钱了，因为赚钱什么时候都可以，而且你一生都在赚钱。学习什么的，只有那一个时期，而也只有在那一个时期，培养出来的同学关系才最真挚。

混得越久越发现，其实人和人几乎没什么不同，大部分都有一样的缺点。比如在利益面前热血上头；比如愿意轻信一些未来的大饼；比如喜欢占一些便宜；比如喜欢投机取巧；比如喜欢一些荣誉和面子，认识一些什么人就觉得光荣骄傲，经常拿出来给自己背书贴金；比如相信自己才华横溢，在什么领域操练几下，就可以当上首席执行官，迎娶白富美，奔赴美国上市。顺便说一句，我认识的首席执行官上不上市的过得都挺苦。所以你会发现，每隔两年回头看看，都觉得自己挺傻的，如果我早知道今天，当年就不会走那些弯路了，后来发现，这真都是绕不开的弯路……

我没有办法针对每个人去告诉你怎么办，就算我告诉的也不一定是对的，我自己同样进了很多坑，而且未来也会进更多。这里可以说一些原则，大家如果记住而且做到的话，一定会受益匪浅。

1. 年轻的时候不要想赚钱，而是想自己能创造什么价值。把天天琢磨怎么赚钱的时间拿出来打磨自己的技能，或者免费帮助别人做一些自己擅长的事情，是打开人脉、获得赞同的好办法。

2. 不要觉得认识什么人很厉害，很厉害的人需要你，你才很厉害。很厉害的人需要你，往往是因为有同样厉害的人推荐你，当然你有本事厉害到让很厉害的人关注到你的微薄微信什么的，也可以。

3. 没有人一夜暴富，都要一直积累，积累到一定程度，才会爆发。因为是从小积累，绝大多数成功人士当初从没有人会想到之后能做这么大。所以千万不要忽略坚持做一些小事。

4. 对于一般人来说，做大事赚大钱是极其不靠谱的，做小事赚小钱是比较靠谱的。最后你会发现，小钱积累起来就是大钱，小事积累起来你就可以做大事。

5. 人和人的天分智力差不太多，更多的差别在于你和什么人打交道，你有什么特别的优势。所以，不要把时间花在无效的社交上，和你一起玩的人多半和你一个水平，努力靠近真正成功者，而不是社会活动家。同时，不要闭门造车，不要觉得自己关起门来就能做个很牛的东西出来。

能进能退，学会放弃

玩过“三国杀”的人都应该知道这句赵云的台词“能进能退乃真正法器”。意思还是蛮清楚的，放到赵云身上也很贴切，毕竟他最出名的就是“七进七出”。然后我们开始讲下面的故事。

这是一个美国保险巨头的故事。他一开始做保险，做得也还不错，但非常辛苦。做了一段时间，出现了瓶颈。然后他思考了很久，终于找到了解决方案，最后获得了巨大的成功。方案非常简单——放弃自己人生的7%。他把自己做保险的数据做了分析，发现70%的人是第一次见面成交的，23%的人是第二次见面成交的，只有7%的人需要三次以上，而这7%的人，却占据了他50%的时间。然后他就放弃了这7%，于是效率开始翻倍。所以，找一找那些消耗时间却没有什么意义的事情，放弃一些会好一点。

无独有偶，曾经有一个人传授过一个如何有效提高考试成绩的方法，据说非常有效。后来了解了一下，也非常简单。他说，一般情况下，考试会有70%的题比较容易和基础，20%的题比较难，10%的题非常难。他就让孩子先放弃那10%不研究了，专心研究这70%，保证这70%不出错，然后再去提升那20%。如果这70%的分能拿到，其实已经是一个不错的成绩了，稍微有点提高和发挥，就完全没有问题的。那10%，放弃也就放弃了，有经验的人都知道，这10%的题，往往会消耗超过30%的精力，下次遇到你还是不一定会做。用这种办法，很多孩子都提升了20%以上的成绩，看似简单，效果却好。

于是，我们就总结出来这条法则，你不太可能把所有的事情都做到尽善尽美，只要你把你擅长的事情做好了，其实就可以比很多人强。从这个角度来说，木桶理论其实是一个坑人理论，或者大家理解

的方向有问题。决定木桶存水量的是最短一块木板，确实不错，这里面实际上是忽略了长板的价值。而在实际的生活中，则往往是一招鲜吃遍天。因为大部分人往往都是雷同的，而一个鲜明的特色，才会容易让你脱颖而出。

股市有一个鱼肚理论，很多人都在说，但是大部分人都做不到，于是就成了人性的弱点。很多人都会说我不求在顶部卖，也不求在底部买，只要在上升的时候，赚到中间部分就行了，就是不要鱼头鱼尾只要鱼肚子。但实际上，卖不到高点，都会懊恼，买不在低点，也都会痛苦，人就是这么贪心，总想都据为己有。所以，炒股的时候，人都是怎么赔钱的呢？高点的时候没卖，然后舍不得卖，结果一路下跌，开始从赚到赔。要么就低点的时候没敢买，一直等跌下来再买，然后一路上涨，看得心焦。

所以我一直建议大家赚钱一定赚自己该赚的那一份，不要什么都想赚到。我老爹跟我说过一句话，桌子上有一杯水，大家一人一口，都有水喝，如果你都喝了，那么其他人就肯定要打你。

之前跟大家说过一个观点，不要占便宜，不要贪心，然后养成习惯，什么小恩小惠都不会打动你，你就离成功很近了。这个世界上没有人靠占小便宜发家致富，但很多人却因为占小便宜倾家荡产。

一件小事，改变一生

有一天在微博上看一个朋友吐槽，说一个叫王不凡的抄袭他的PPT。后来又有一个朋友说听了王不凡的课，其中关于微信朋友圈的部分都是抄我的课件。然后我就告知了一下大家，很多人就说这个朋友抄袭不好。一个朋友发微信跟我说，从来不敢分享我的文章，就怕别人也学会了，也从来不敢说我的观点，怕别人说是从大熊老师那里听说的。

抄袭属于走捷径，这种习惯属于害自己，你纵容他，他现阶段取得越大的成绩，以后就越倒霉，所以去争谁抄谁的口舌其实没啥意义。

至于不敢分享的那些人，其实我觉得没有必要过于担心，因为你的一个小小的分享，对于你会有成长，对于你的朋友，也不见得没有帮助。

很多人觉得人生拼的是起点，觉得自己出身不好就放弃了，其实并不是这样，人生拼的还是转折点。你要做的就是一直努力，期待转折的出现。比如我走到今天，有几篇文章得到周鸿祎、刘强东、雷军的认同，这是很重要的转折点。这几篇文章大概占到了我全部文章的1%。换句话说，我写了几百篇，才换来这些转折点，不光要有运气和实力，最重要的还是坚持。

人生如何才能有转折点呢？就是要不断地付出。就算你没有能力输出价值观或者价值，分享别人的付出也是好的。我在微博认识的一个小伙子，自己的条件平平，都没有上大学，就是通过在微博不断地介绍人认识我，自己也有了一个圈子，命运慢慢就转折了，工作越来越好，收入也越来越高。我在手机圈有一定影响，他就到处找手机厂

家的人说认识我，然后介绍我们认识。慢慢地，他在手机圈的影响也得到了提升。这是很值得学习的打法。

所以，分享别人的东西，是最省钱而且收益最大的。别人长期看到你的分享水平，也会对你有新的认识，也许就会迎来转折点。

新鲜的误区

新鲜感是我认为的人性的重要弱点之一，比较常见的表现就是，后台经常有粉丝留言说：“大熊老师，我是做××的，但我不喜欢，我觉得××挺好的，我想转行你怎么看？”或者“我现在做什么，但不喜欢，有一个去上海的工作机会，你看我要不要过去”，云云。

这样的事情很多，所以就成了一个现象，就是我们的新鲜感现象。大家普遍会觉得新鲜的东西要好过旧的，就是所谓衣不如新。就好像一般人跳槽前对公司深恶痛绝，跳槽后却往往怀念原单位，盖因当时下决心跳槽时，被这样的新鲜感所吸引，觉得新的比旧的好，而实际上，完全未必。就好像小时候有个故事叫小猫钓鱼，因为它一会儿抓蜻蜓一会儿抓蚂蚱，最后一条鱼也没钓到，无他，图新鲜。

这有点像谈恋爱，刚开始的时候，热情似火，慢慢熟悉了，就开始厌倦，然后就开始见异思迁。这个场景很典型，而如果你是这样的人，那么你就是一个普通人，最基本的弱点也是逃不开的。其实大部分人最大的问题就是对陌生人太好，而对熟人太冷漠，理由无外是生人客气一点留个好印象，而熟人反正已经那么熟了，也就不必太在意了。而实际上，真正出了问题的时候，只有熟人才可以帮你。所以正确的做法还是对熟人好一点，至于陌生人，有礼有节就好，不必过于讨好。这就是所谓的人不如旧。

在给别人建议的时候，我常常跟他们说：如果你们现在的事情做不好，也不要指望你换了一个新的领域，就一下子成功了。因为你做事的习惯还是失败的，换一个领域除了丧失了之前的积累，唯一的好处就是可能有三分钟热度，如果这三分钟热度没有让你走上正轨，那

么之后的道路就会一错再错。喜欢不喜欢做是爱好问题，事情做得好不好是能力问题，不要用自己不喜欢不爱好没兴趣来为自己开脱。

事实上，你会发现，一个优秀的人才，他差不多做什么都是优秀的，完全和喜好无关。他喜欢的可能会做得更加精专，他不喜欢的，一样会把事情做得很好，这才是实力。

这个世界最大的问题，就是提供了太多的诱惑和选择。可能你的父母当年选择在一个单位工作了一辈子，而在现代，这几乎不可能，总有各种机会涌现在人们面前，这些诱惑其实很可怕。比如好的工作，比如另一个城市，比如一些漂亮的女人或者英俊的男人、精美的食物、高级的车辆，都无时无刻不在吸引着我们。而这些诱惑大大削弱了我们的意志，甚至有时候改变了我们当初选好的方向。

我一直是一个很守旧的人。比如吃饭，固定的地方吃固定的菜，是最常见的选择，有时候连续一两个月吃一种盖饭。这些习惯也并无坏处，在我受到很多诱惑的时候，才发现这些守旧的习惯，实际上对我有更多的帮助。因为只有在正确的道路上坚持、不迷茫，才有可能获得最后的成功。

所以我们面对各种选择的时候，千万不要认为新的一定要比旧的好，产生试一试总没关系之类的想法。还是要认真对待，仔细思考，客观评价。新的东西你能不能适应，如果无法适应，下一步应该怎么办？这和炒股一样，有一个操作计划，严格的按照计划操作会比较好。

所以，我还是建议大家养成一种习惯：一个领域研究得很不错了，有一定成绩了，再换个领域试试。而实际上，假如你真的能在一个领域研究得不错了，你就不舍得换行业了。这又引出了一个新的话题，就是“舍得”。其实最后你回头看看，人的一生，无非就是两个字：取舍。

生活与工作的取舍

很多朋友都会问一个问题，如何平衡自己的生活和工作？这也说明了这是一个很大的困惑。其实这并不是一个很难的问题，只是更多的时候，因为我们没有搞清楚工作的目的和意义，和生活出现了很大的冲突。

大部分情况下，工作是为了赚钱，少部分情况下，是为了一个事业或者梦想，全部加起来，是为了可以过自己想要的生活。既然是自己想要的生活，就存在一个判断的标准和取舍的标准。比如，强度更大的工作，你可能会赚得更多，升职更快，但可能会很少有自己的时间去生活。而假如你对自己的生活品质要求非常高，那么可能就需要更多自己的时间，在工作上可能就没有那么全力以赴，或者说就不太适合去做更重要的事情。而产生矛盾的时候则是，既想赚得多升职快，又想轻松愉快地好好生活，这其实不是平衡生活和工作的矛盾，而是平衡自己的欲望问题。

按照传统文化，男女有别，男人就该赚钱养家，女人就该生孩子持家。这种分工总体上还是非常合理的，而现在在女性解放如火如荼的情况下，显然问题就来了。一般说来，双方都要工作，都要拿出一点时间来照顾家庭，然后就出现了或多或少的偏差，于是差异又带来了矛盾，所以就出现了无法平衡的情况。

想破解这个情况，我们首先要对自己的需求和能力做一个量化的分析：第一，你想要的是什么；第二，你能做到的是什么。如果你想要过拥有千万财富的生活，但只能做到百万的水平，那显然，你再玩命也平衡不了自己的生活和工作。如果你具有千万的能力，但只赚600

万，然后省出400万的空间去经营家庭，这才叫平衡。平衡的过程就是一个取舍的过程。

我之前写过一篇时间成本的文章，其中心思想是，一切都是可以量化的，这样你就可以很好地判断价值。比如，你的月薪是6000元，那么你每个工作日的成本就是300元左右，按每天工作时间大概10个小时算，就是一小时30元。比如你租房子，租远处大概增加1小时的车程，便宜1000元。然后你就可以计算，一天浪费2小时，每小时30元，一天就是60元，一个月算下来，大概就是1200元，这还不考虑住在市内的各种社交活动便利。所以，宁可贵这1000元，也要住得近一点。如果你的薪水在1万以上，甚至两万以上，这种价值就会更加明显，因为你每个小时时间的价值会越来越高。

有了这种量化的成本意识，你就可以考虑一件事情大概需要花费的时间和它的成本，然后做出取舍和平衡。比如加一个班两小时，大概能有多大的收益或者损失，比起陪家人吃饭或者陪老婆逛街，大概值还是不值。比如我加个班能赚200元，陪老婆逛街要花1000元，算一下，还是加班合适。但是老婆要是发飙了，可能会给我脸色看，损失600元，那么就可以考虑不加班去陪老婆。如果加了这个班，做好了东西有可能获得1万元的奖励，那么还是去加班吧，赚到钱可以拿出3000元来补偿老婆，这样她也不会生气。

这是我目前想到的最好的一种判断标准和方法，可以很清晰地让你平衡一下工作和生活的价值。比较悲惨的是，你的薪水越高，这样的标准就越有意义。比如，如果两个小时可以赚4000元以上的收入，我可以考虑先不陪父母，以后补上；而如果参加一天的活动只能赚1000元，那我肯定要放弃，然后去处理生活上的事情。而假如你只能赚400元甚至100元，就颇需要踌躇一番。

文明的丛林

丛林法则是自然界里生物学方面的物竞天择、适者生存、优胜劣汰、弱肉强食的规律法则。因为自然界中资源有限，只有强者才能获得更多。

人类进入文明社会以来，尤其是近代，似乎对丛林法则很不屑一顾，总觉得自己是文明人了，规则规矩公平什么的成了主流思潮。其实这里有很大的麻醉性，事实上文明社会，一样是丛林法则横行，一不小心，你就会被吃掉。

虽然说社会的资源丰富了很多，但和动物不一样的是，人类的欲望是无休止的。动物无非就是吃个肉，抢个配偶，也就到头了，玩命也就占有那么多资源。而人类的欲望显然无止境，从基本的吃穿，到各种汽车房产享受。所以，虽然人类社会物质已经很丰富，足以保证每个人活着了，但总体来看，资源还是不足的。换句话说，虽然人类世界文明了很多，但依旧还是一样的丛林法则，只是手段和形式有了变化。

一直在想公平的事情，总觉得这个东西是不存在的，每个人生来的情况就不一样，从智商一直到家庭背景。很多人都想公平竞争，但最后你会发现这个缺乏标准，大家还是更喜欢让规则向自己的优势倾斜。

比如在招标过程中，五家选一家，按照招标规则，有一家中标了。如果按照潜规则关系，可能是另一家中标。这个局面无论如何都是四家倒霉一家欢乐。这就是开头说的，在资源紧缺的情况下，谁更强大，谁就占有更多资源，而不是其他。从宏观角度考虑，如果大家不按规则办事，会影响整个社会的风气。但从局部的角度，无论决定

因素是什么，结果都是一样的。而从个人来说，中标就生，不中就死，这样就造成了舆论的分裂，大部分人站在第一个角度去抨击潜规则，少部分人是第二种观点，无所谓。而大家在操作的过程中，基本都是选择第三种方式，就是无所不用其极地拿到单子，是一种典型的精神与行为的分裂。

当然，大佬们都懂这个道理，所以他们都是一边批判着第一种，一边按照第三种方法做事，名利双收。而如果懵懂青年也听他们的那就只能自求多福了。

我一直说，人生的竞争是一种综合的竞争，你必须把你可以驾驭的资源全都用上，千万不要产生什么“我要靠自己的能力”去闯一闯的幻觉。因为总体上看，大部分人的能力都差不太多，最终还是屁股决定脑袋，看你在什么位置上比较重要。就好像有人在网上提问，父亲给我1000万创业，我干点什么好呢？就算是当年热播的《奋斗》，也都是一样的桥段。靠父母并不丢人，靠父母成功也是成功，起码你少走了很多弯路。可怕的是什么也没靠，什么也没做成，最后还要靠父母的接济生活，就是一生的失败了。

坦白说，之前父母对我的支持也很大，起码在相当长的时间内，我都没有因为钱的原因去做什么选择。这让我有很大的自由空间去面对各种问题，做一些没有后顾之忧的选择，对我逐步找到自己在社会中的定位，有很大的作用。所以我在给大家意见的时候，也会根据情况去说，比如有些人家境不太好，必须要给家里寄钱什么的，那就必须在取舍的时候更现实，在工作的时候更努力。确实，有些人的起点是另一些人一辈子都无法达到的高度。你可以抱怨社会的不公，但也请记住，抱怨也是需要耗费时间和心力成本的，是典型的得不偿失。

而我力所能及的，也只能是努力让自己的孩子起点更高一点罢了。

时间成本

关于毕业后就进淘宝开店，我的看法是这样的：如果你不赚钱，倒闭了还好，就怕你赚钱了，然后继续做下去。如此做了几年，做不下去了，然后人生就废掉了。因为你忽略了锻炼、专业和人脉养成的黄金年龄，而过了这个年龄，除了淘宝那些东西，你的其他知识和能力恐怕就和社会脱节了，陷入一个青黄不接的境地。所以，毕业去做淘宝，最重要的不是计算赚多少钱，而是你付出的时间成本。

有一次搬家，搬家的人跟我说，搬家的生意也越来越难，因为现在地区房租的价格也都差不多，大家都不爱搬来搬去的。很多人喜欢住在郊区，上班要花近两个小时甚至更多时间，但是房租可以省一些。我们换一个方式来计算，假如你月薪在8000元左右，工作时间正常情况下大概在180小时左右，一小时的薪水大概是50元。那么上班时间两小时和一小时之间，大概就相差了2000多元的时间成本。你可以通过这个数据来计算一下你节约的房租是否经济。省下的时间其实可以产生很多边际效应，比如和朋友的聚会可以玩得更晚，比如可以有更多时间去学习、恋爱，从而让自己的生活节奏慢一点，然后获得一些生活的感觉。就好像中介一直不理解为何我对楼房在小区内的位置那么在意一样，我对他说，不同的位置可能会相差超过15分钟的步行距离，日积月累下来，时间成本太高，这也应该算进房租的成本之中。

当然，如果你下班了也没啥事，就是和朋友一起玩玩游戏什么的，那你还是把时间耗费在路上吧，没准儿还可以看看电子书什么的。

人生无非就是用时间换钱和花钱买时间，太多人把时间花在如何不花钱而用时间去换的研究上了，而这也是很多人最大的瓶颈。时间是单行线，过去了就没了，而钱花了还能赚。

对时间成本的忽略其实造就了很多悲剧。比如年轻的时候闯一下，创业一下，等失败了，发现钱没赚到，年纪也大了，和年轻人已经无法竞争，又面临着上有老下有小的窘况。所以年轻的时候反而要谨慎一些，中国传统文化讲春种秋收冬藏，你春天种不好，秋天就没什么收的，冬天也就只能饿着了。

很多锱铢必较的朋友对待很多小事颇费精力，比如讨价还价之类的事情。就好像搬家的时候老爸对搬家的费用十分在意，害怕临时加价。我就直接偷偷先给了师傅100元，没让老爸知道，于是所有人都非常高兴，搬家也异常顺利。整个事情的省心程度，价值远超100元。而有的朋友为了中介黑的1000元押金，往返了中介公司一个月，恨不能要打官司，自己还气得不行。我就暗中感慨，这浪费的时间成本和生的气引发的情绪不佳，恐怕不是1000元可以弥补的。最可悲的则是，一个月后，他还是决定放弃不要了。

突然想起了×粉，买了1999元的神机，看似占了便宜，然后不断地重启或者不断地返修，耗费的时间成本和影响的心情与生活，恐怕价值超过一部iPhone手机。

成本和感情

人生最大的定量是成本，最大的变量是感情。

除了时间成本，还有机会成本。在两个追求者中选择一个，那么机会成本就是失去了另一个。换句话说，这个选择是有成本的，一旦选错了，就会丧失一些东西。

很多人天天抱怨，比如教育不好、医疗不好、生活不好、警察不作为等，其实，很多时候都是一个成本问题。比如为20元的债务去打官司，法院不会受理，因为会浪费太多司法成本，不值当。其实美国就很好，好的街区交税多，警察就多，差的街区警察就少很多。他们所有的服务其实都是明码标价的，不像我们，又要马儿跑又要马儿不吃草，经济社会想让大家全凭良心办事，那实在是痴人说梦。而服务不好要加钱，又是一片反对声，所以其实很多东西都是不太有道理的，而我们却往往称之为民意。

所以很多时候，大家还是核算一下成本，然后再去主张一些要求。如果成本很低，你又要很优质的服务，那就是你的不对；如果成本很高，服务却不好，那就是对方的不对。当然最终还是你的不对，你若对了，怎么会选择这么高成本的服务呢？所以指望自己交那点学费受到的教育就可以进入福布斯富豪榜，就是你的不对了。

感情是唯一的变量，因为这属于非理性的范畴，很多时候会让你无法理解，为什么这些人做出了这样的选择，然后再去哭得一塌糊涂。最近我发现，有些年纪小的女生是天真得不切实际，年纪大的女人则是现实得不切实际，因为都不考虑时间成本和自己的青春成本。最后的结果也颇为惨淡，被骗或者被剩。

所以，我总尽可能地避免在理性的前提下去判断感情是否合适，遗憾的只是对方很难这么思考问题。而基于感情的选择，最后的结果却似乎更加惨痛。

以此类推，大部分事情的成功和失败都是基于成本和感情，要么就是你忽略了成本，要么就是你无法控制感情，最后就出现了非理性的结果，而这个结果是不可控的。

所以当我们看到一些社会不公的时候，先不要去骂什么人，先去考虑一下，这是不是一个成本问题。比如，你丢了手机然后发现在1000公里外登录了，警察要不要驱车去给你找回来？这个成本恐怕远远高于手机的价值，所以一般他也不会理你。

当你学会计算人生的各种成本的时候，你就会发现，你的决策水平提高了，也可以去做战略了。所谓战略就是做什么、不做什么，先做什么、后做什么。而成本，就是判断做和不做的唯一标准，而把感情作为标准的，基本无可救药。

对于大公司而言，很多时候就是因为忽略成本，而重感情，所以经常会做些自以为靠谱的事情来忽悠。而对于小公司而言，成本控制则相对靠谱，切忌感情用事。

沉没成本和机会成本

看到一个故事：一个数学老师带着三个学生去吃饭，商家搞了个优惠活动，消费满300元返30元，当时已经吃了270元了，但是非常难吃。这个时候，学生提议我们再点三个冰激凌，凑够300元好了，反正也一样是270元。后来老师说，还是算了，然后就走了，出去以后，买了几个DQ（一种品牌冰激凌，单价20~30元）。理由是，已经吃了这么难吃的饭了，就不要多吃几个难吃的冰激凌了，虽然不花钱。这就好像你花了5元钱，买了一个烂苹果，为了不浪费，还是吃掉了。

这样你不但损失了5元钱，还吃了一个烂苹果。其实这5元钱就是沉没成本，就是你怎么做都无法收回的成本。在沉没成本前，我们最容易犯的错误就是，对沉没成本过分眷恋，继续原来的错误，造成更大的亏损。就好像一些姑娘爱上一些烂人，因为觉得之前付出太多了，甚至怀孕了，就勉强嫁了吧，结果婚后更悲惨。

其实很早之前我虽然不知道这个概念，但我已经有类似的觉悟。上大学的时候，有一种说法是，你的学费大概是多少，然后你要上多少节课，每节课的成本大概是多少（好像一二百元吧），如果你不去，你就亏了这一二百元。然后我往往会跟他们说，你交学费已经损失了钱，是不是还要把时间也搭上呢？然后毅然地就逃课了。我承认这不是什么好事情，但起码还算一个好道理，很多人听完之后都哑口无言。当然，实际上看来，多上课的和不上课的在之后的人生中并没有明显的差距。记得当时我接触电脑比较早比较懂，有同学没有接触过电脑，后来通过刻苦学习，终于算是精通了，能写会编的，然后得意扬扬地说："你看，你刚开学的时候挺牛的，现在我也很牛了吧。"后来这个人毕业就去电脑城装电脑去了。

沉没成本基本上是现在电话和短信诈骗的核心支撑理论了。一般这些人一开始都让你交一点小钱，等你交了，就让你慢慢越交越多。很多人觉得，如果后面不交，前面就都拿不回来了，所以就存着侥幸心理，一再追加投入，最后越陷越深。很多投资公司也这么干，让你一开始出点小钱做一些评测、资质、标准，很多人就越投越多，想到万一成了可以拿到上千万投资，就咬牙坚持一路评测下去，最后血本无归。

机会成本则是另一个容易被人忽略的问题。什么叫机会成本呢？也就是选择成本，就是你做出一个选择，就可能损失另一个选项的成本。

举例说，你选择了这顿饭吃麦当劳，就丧失了吃必胜客的机会，而有可能必胜客正好有一个很大的促销，你就错过了。更严苛一点的是，你选择了在宿舍看美剧就丧失了去图书馆看书的机会，而你有可能在那里遇到一个妹子，最后可能会成为你老婆。然后，你看了美剧，就没老婆了。这就是你看美剧的机会成本。

这个问题和我之前讨论过的时间成本一样重要，你一定要明白，你做选择是有成本的，千万不要抱着试试看的想法，因为你是冒着损失其他机会的成本来尝试的，一定要努力得到一个值得的结果才好。这个道理在资本运作中就更为明显，比如你当年有一笔钱，你选择投资了房产，可能就笑死，投资了股市，可能就哭死。

这个思想贯彻后，会帮助你分析各种选择，尽可能减少一时冲动的选择，很多人都会有一时冲动导致的一不做二不休的情况。这个时候，你要考虑下你的机会成本，可能就会冷静下来了。这一成本意识适合于创业激进分子。

沉没成本的故事告诉我们，遇到损失，要及时止损，做不到这一点，就不要碰股票。而机会成本则告诉我们，做选择的时候多思考可

能造成的损失，最起码，你会损失时间。比如你毕业就去创业三年，如果失败了，你损失的不仅仅是金钱，更重要的是你损失了三年的时间，而这三年，你的同学可能已经在某个领域站稳脚跟，甚至小有所成了。这就是你的机会成本，你一定要确保你得到的大于这个机会成本，再去做选择，这样才会比较靠谱。

拼爹

一篇《人民日报》的文章说的大意是，有空你去愤怒别人拼爹，不如自己跑去努力。其实这个观点还是蛮正确的，只是被喷还是肯定的。群体的特征就是智商很低，道德感很高，主流思潮一定应该是公平第一等。

这里可以讲两个故事。第一个是，中国古代孔子提出过的一个司法建议后来被采纳了，叫“父子相隐”原则。所谓“父子相隐”，就是父子之间应该互相隐瞒犯罪，而不应该互相告发。这比我们现在的大义灭亲、坦白从宽制度，其实更有人性。当然，我们也有一个司法原则，就是“人无须自证其罪”。据说这已经算是很大的进步了，起码不会刑讯逼供了。

另一个故事是说盗墓的，就是挖个坑到墓里面搬东西。一般会有一个人在上面拉着绳子，放另一个人下去，然后把东西拉上来，最后再把坑里面的人拉上来。一般都是父子搭档，而且父亲一定要在上面拉绳子，儿子下去搬财宝。如果反了，就坏了，等东西搬完了，儿子一般就不会拉他爹上来了。而老爹赚钱一般都是为了儿子，所以一定会拉儿子上来。

这里要说明一个什么问题呢？那就是老子帮儿子自古以来就是天经地义的，老爹努力打拼就是为了儿子，这个道理总体说来也是放之四海皆准的。所以拼爹这件事情，如果你吃亏了，一般只有一个原因，就是你爹当年没有别人的爹努力。这事怪不了社会，应该自省。这事怎么解决呢？就是自己好好努力，让自己的孩子以后有爹拼。

公平竞争从一开始就不存在。有人天生就聪明，长得还帅，更可怕的是家庭背景还好，这就叫强者恒强。强者就要占领更多的资源，

找到更优质的基因，然后让下一代变得更优秀。说什么穷人的孩子容易成才的，那是因为穷人太多了，加上一个不高的转化率，所以成才还是不少的。而富人的孩子，除了少数纨绔子弟之外，大部分还是优秀的。而那些纨绔子弟产生的很大原因，很有可能是老爹当年就是一个暴发户，没有教育好下一代。

曾有一则新闻，是说有一个组织专门为富豪找女友，报名非常踊跃。很多人觉得这样的事情很不好，那些女孩子太爱慕虚荣，不该鼓励。其实却并非如此，比如爱慕虚荣的女孩，长得漂亮，胸大无脑什么的，要真的嫁入了豪门，那真不是什么好事。之前听过一个说法，说你有一个仇人，最好的报仇办法是什么？就是你养一个女儿，然后不好好教她，最后把她嫁给那家人的儿子，你就可以祸害他们三代。所以，富豪要是找这些女人，其实对自己更多的还是毁灭，大家何必操心呢？就算不搞这样的活动，你以为他们就找不到美女吗？当然，我相信男生愤怒的并不是他们可以找到美女，而是自己身边的美女有机会去找到他们。这种情愫体会一下，还是很可怕的，我依旧认为这都是人性中最常见的弱点，一定要摒除。

重新来说拼爹的事情，我举个例子。如果你是个作家，你有一个儿子，正在参加作文比赛，你会不会帮他改？我估计搞不好你直接帮他写了。这个故事是不是听起来很熟悉，其实可以理解。

然后有人会说，那他如果违背了国家法律呢？人家违法犯罪，自然有法律去惩罚，你犯不着去上火。天下没有白占的便宜，出来混，早晚要还的。

所以，与其怨恨别人拼爹，不如立刻低头开始努力，这也算是父债子偿。父母没有给你打下一片天空，那你就努力为自己的孩子打下一片天空好了。

决胜在背后

每个人都有那么一个同学平时不好好学，到处玩，考试的时候成绩还特别好，总是一副轻松愉快的样子让人讨厌。不过每每去打听一下，都说他回家以后会特别认真地学习到很晚。人前轻松地麻痹你，人后努力地干掉你，而且确实有这个脑子，不过难免会多浪费很多心力。

之前写过一个段子，是说背景的：盖茨不会告诉你，他的母亲是IBM董事（其实是母亲的朋友），是她给儿子促成了第一单大生意；巴菲特的书只会告诉你，他8岁就知道去参观纽交所，但不会告诉你，是他国会议员的父亲带他去的，由高盛董事接待的；王石的父亲是柳州铁路局的局长，任志强的父亲更是当年的副部级高干，等等。当然，不是说他们老爹给了他们多大的关系支持或者走后门什么的，最起码两点是无可比拟的：第一，他们从小的格局和眼界会很不同；第二，他们之后的助力会很多，如果又有能力，帮一把就起来了。

然后我们回头去看学校的问题。没爹拼虽然辛苦一点，但也不是绝无机会。那么我们还是从学校来讨论，我们需要怎样的开始。

学校是学习的地方，这个自然是表面，因为表面的东西大家都一样，所以这是最没用的。一定要记住，决定胜负的永远是背后的东西，而不是表面的东西。比如说下棋，表面上大家都是一样的棋子，为啥有人总能赢呢？差别在脑子。学校也一样，大家都是一个老师教的，为啥有人学得好，有人学不好呢？为啥有人毕业以后混得好，有人混得不好呢？差别都在背后。

大学是半个社会，首先保障你的吃喝生存，然后你有大把的时间，可以做很多选择。你可以上课，也可以勤工俭学，可以谈恋爱，

也可以到处去玩，关键是在这些选择中，你得到了什么。就好像开头提到的那个学生一样，你和他一起玩，但是没看到他背后做了什么。最后他考上大学了，你落榜了，他毕业了，你退学了，你找谁哭去呢？你只能为自己的行为负责，不能怪别人。中国教育再落后，一样有人风生水起，一样有人猪狗不如。

有一个故事说的是有人下棋和打网球赢了象棋冠军和网球冠军，你以为他很厉害，其实他和网球冠军下象棋，和象棋冠军打网球。这个说的就是万能的大熊了。虽然我专业不够精专，很难靠专业吃饭，但咱们从投资到创业到法律到IT甚至农业、工业、矿产，我总能找到你不懂的地方。你做不到深度，就只能靠广度来吃饭。当你融会贯通之后，你就会发现跨界之美。

所以，很多人讨论的问题都太表面太没意义了，比如讨论大学能不能学到东西之类的，纯粹就是为了自己的无能去找理由。自己无能还要怪大学教得不好，就好像大学教得好了，他就能多厉害一样。

表面功夫大家一定要做，起码能毕业，背后的功夫才是决定胜负的部分，如何去做，就要看你自己的天分适合什么样的位置了。

冲动记得代价

做什么事情都要付出成本，也就是代价。比如我专门买了一台苹果Air出门用，代价就是写东西错别字很多，因为输入法不行，出差还坏了，这就是代价。朋友的文章中有一个故事不知道真假，说是小时候和妈妈一起坐火车，看到对面座位上的两个青年有冻疮，就热情地帮他们敷药。后来这俩人就去别的车厢了。结果母子俩下车的时候才知道那两个人在另一节车厢打劫被抓了。据说本来他们是要在这节车厢打劫的，不知道为什么换了。大概是被朋友的妈妈感动了吧。

类似的故事还有很多，比如有一个修车的，不慎刮了一辆宝马，被女司机痛骂，又弄脏了她的衣服，所以非要赔几千块。女司机叫来了父母，她父亲上手就砸破了修车人的头，骂骂咧咧地要他赔钱。后来这人说赔钱，结果回家拿了一把刀，一刀一个，把这三口人来了个灭门，自己自然也被抓了起来，酿成悲剧。

之前和老爸打车，司机可能绕了一些路，老爸很生气，就要骂司机。我赶快把他拉开了，跟司机说他喝多了。后来我教育老爸说：5元钱的事儿，若是为此打起来，你这么一把年纪稍微有点儿伤筋动骨就是大事，值得吗？老爸其实一直脾气很犟，其实我也挺犟，但是我不冲动。记得小时候老爸也跟我说过一些故事，大抵是一些商业上的冲突，最后导致了一些人想暴力解决问题，老爸就对他们说：“大家出来混，是求财不是求气。”一场大祸消弭于无形。这句话对我影响很大，每每吵起来，我都会说这句话，大家想想，也就算了。很多人会说这也太不男人了吧，有勇气就应该冲上去揍他。我觉得这叫非理性冲动，我觉得男人真有勇气就爱老婆一辈子，别找小三。约束自己的欲望，那才叫勇气，发泄自己的冲动，那是缺乏责任感。你这么冲

动，改天上去也弄死一两个，你是爷们儿了，老婆孩子怎么办？父母怎么办？

所以，我们在任何情况下，都要考虑一下代价是什么，不要盲目乐观和冲动。就算你说什么再不疯狂我们就老了，你可以疯狂地去玩一下，不要疯狂地做一些对社会对自己都没有益处的事情。

人爬上去可能需要一辈子，摔下来只需要一次冲动，很划不来的。

这样的事情经常发生在官场，包括之前马列主义研究院的那个女博士的日记，包括范悦纪英男。爬上去做个司长局长容易吗？就为了一个女人，最后搞得身败名裂？难道当初没有想到过这个结果吗？这就是在瞎搞的时候没有考虑清楚后果，然后背负了一个不可承受的代价。其实以他们的地位，大可有更多其他安全选择。人生在世，当真如履薄冰，冲动是魔鬼。

所以，我从来都用两句话来解答大家对社会的不满：第一句话是，可怜之人必有可恨之处；第二句话是，恶人自有恶人磨。你看到有弱势群体吃亏了就想想第一句，看到有人又干坏事了，就想想第二句，自有天意，不管你一毛钱的事情，还是有空多赚点钱让家人过上好日子比较实际。

少说多做！

你努力了就该有回报吗？

微博上有个朋友发：执着地对一个女生好了多少年，默默地关心着她，最后换来的是莫名其妙拉黑我，拉黑与我相关的一切，用小号看她微博，像没事人一样，打电话不接，发短信不回，想想真是寒心，碰到这种女生我也真是醉了。伤到了。

后来我想了想，这种事情还是挺常见的，而且还有很多类似的情况，所以我就写了这么一段微博："你对别人好，别人就该喜欢你……你努力了，就该赚到钱……你工作做得好，同事就该认可你……你跪舔了，老板就该器重你……都是一厢情愿。"

这年头付出和回报成正比的，只有花钱。你花了多少钱，就能买回多少钱的东西，除此之外，任何指望公平的想法都还是比较天真的。当然，稍微有一点可以说是好消息的是，你不见得一定是吃亏的那一方，你可能还会占点便宜。这和你的智商情商有很大的关系。当然，你产生的一切问题的根源则在于自己的格局不够。

这些问题其实我一直在思考，为什么看着长得丑的人却容易获得美女的芳心，大概无外两点：有钱，会说。为什么有些人工作不那么出色，却容易得到同事的认可，大概无外两点：人好，会说。为什么有些人对老板也不太谄媚，老板却比较满意，大概无外两点：能干，会说。所以总结一下就发现，比起有钱、人好、能干来说，你可以靠努力培养的只有会说了。后来引申到了企业，发现竟然也是如此。一款很烂的手机，为什么可以卖得不错？会说。一个还不错的企业为什么形象总不好？不会说。然后企业公关就开始朝气蓬勃地发展起来了。公关这件事情对于个人来讲基本就是口才的问题，所以，会说是多么的重要啊。

当然，今天的讨论不是放在口才上，因为很多人问我，如何提升自己的写作能力，我给他俩字：多写。也有人问我如何提升自己的口才，我也给他俩字：多说。凡是什么公开演讲、班委竞聘、给幼儿园孩子讲故事、跟老年人聊天，凡是能说话的地方你就跑去多说。张不开嘴怎么办啊？那你的人生就只好做高冷的剑客，走上靠实力吃饭这条不归路了。

就算你会说了，也只是一个基础罢了。美女不瞎的话最后总会找个有钱人，就好像昨天一个人跟我说从来没有告诉女友自己家有个矿，问我怎么办，会不会被女友认为欺骗了她。我说有钱人的欺骗都是善意的，你要是没有矿跟她说有那才是真正的亵渎爱情。很多人最后讲自己是客观公正的，写软文只是因为自己有朋友在那里做公关，自己碍于面子什么的。我只是想说，如果你这朋友不给钱埋单请客什么的，那估计就不是什么朋友了。所以讨论这些事情实在是太表面了。真正的本质还是在于，你是不是有价值。

这个价值不一定是钱，有时候你让人觉得舒服也是价值，比如端茶倒水很勤快体贴，虽然没钱，但是开心，也还可以平衡一下。如果你什么价值都不给别人带来的话，你光说自己很努力，而且都是熬夜工作到很晚，然后没有赚到钱，就会慢慢陷入“一定是这个社会哪里出了问题，太不公平了”之类的幻象。就好像有上海外来务工人员一直给我发私信，说要我去帮他抗争自己的孩子没有办法在上海考学的事情。我说：那你回原籍考啊。他说：回原籍哪里有上海好啊，我要和上海人有同样的待遇才是公平啊。我说：这不是公平，是你想占便宜，人家在这里努力建设上海要么是几代人了，要么做出了巨大的贡献，然后获得了社会给予他后代的教育福利，你自己跑来打几天工也想享受一样的待遇，难道对于这些人公平吗？难道对于你老家的人公平吗？我听说上海的教育一直在扩大范围，逐步向更多人开放，但是再怎么开放，也是从价值高向价值低的人开放。公平不是大家享受一样的待遇，而是让有价值的人获得相应的回报。

当然，我也没有北京户口，我也面临同样的问题，但我已经非常感激北京这个城市对我的包容，给我的机会，让我有可能通过自己的拼搏在这里安身立命。社会不管变成什么样子，有价值的人一定在顶端，从原始社会到今天，都是这样的。变化的无非就是对拖后腿的人的宽容，以前可能直接被驱逐了，现在还会不断地提高社会保障和福利待遇。当然，人都是一样的，都想要得更多而从不考虑自己付出了什么。

很多人不明白为什么我可以收到很多赞助和支持，我也从来不像很多大师一样到处忽悠跟我学可以发家致富。甚至有些人诧异，为啥都找不到我的社群的宣传、加入办法什么的，竟然不靠广告可以靠口碑做起来。我说那是因为我做出了足够的价值，自然就会有回报，努力只是一部分，关键在于有效。

你晚睡四个小时，就什么都有了

这个世界唯一公平的就是时间，每个人都一样。人生无非就是花时间换钱或者花钱买时间。省钱一般意味着浪费了更多的时间，比如有人花钱买发烧友手机结果一个月修了很多次，原因就在于，他的时间不值钱，如果是我，就直接买新的了。所以你不用相信什么比尔·盖茨非常节约，为了省一点停车费，会把车子停远点多走几步之类的段子，那都是编出来安慰穷人的。

而整个投资界的逻辑其实也基本就是这个：给你钱，让你快点跑。而电商界则是花钱买用户。虽然我知道口碑是可以影响别人的，但我好好服务100年去培养口碑扩散，显然不如融资几个亿买点广告引导用户。

之前有个做杧果的小朋友从海南来看我，还给我带了一箱杧果。这显然不如快递方便，所以这件事情就和省钱没有什么关系，这代表了一份情感，所谓千里送鹅毛，礼轻情意重。意思大概就是，除了产品本身的价值，我的努力和付出也为这个产品做了增值。他为了做这个生意，目前已经贴了差不多两万，一个月卖了300多单，等于花几十块买了一个用户。如果你不贴钱，只是慢慢地做，做到一个月300单，可能还是需要点时间的。然后我们就可以衡量一下，假如要一年时间，那么一年的时间值不值两万呢？很多人喜欢说，时间是无价的，但是到他头上的时候，时间就被廉价地贩卖了。比如花大量的时间去找电影的种子，这些时间，值不值几十元一张的电影票呢？

我遇到很多人来找我咨询各种问题，我一般推荐他们起码去买个培训录音听听，淘宝上一大堆，不过五元十元的。但是一般没人买，也没人下那个功夫，然后就又去问别的大咖致富秘诀去了。也真有所

谓大咖喜欢这样的人，就编出很多一夜暴富的故事把这些人忽悠得如痴如醉。最后的结果，就是这些人不但浪费了时间，连金钱都丢掉了。比如你用小米手机，穿凡客T恤，泡各种咖啡听创业讲座，宅家里看耶鲁哈佛公开课，知乎果壳关注无数，36氪每日必读，BAT（指百度、阿里巴巴和腾讯）大格局了如指掌，张小龙贪嗔痴如数家珍，肉夹馍只吃“西少爷”，约饭局去“雕爷”，喜欢罗永浩胜过乔布斯，逢人便谈互联网思维，如果上述条件都符合，那你应该还在北京或者上海每天挤地铁。你体会一下这些人最大的特征是什么？

当然，你见的人多了，偶尔也会有两个另类，比如一上来就给你打钱，然后才问你问题的。最后我发现，我遇到的这样的人，差不多都成了，比如淘宝俪兰的冯导，微信从零做到月流水500万元，突破了自己之前淘宝的瓶颈。再比如之前已经开过发布会的玉妹妹，年轻妈妈产假期间，捎带着就做起了自有品牌。他们都说我让他们少走了很多弯路，最后才能弯道超车，抢到红利的尾巴。

我在前文说过一个计算时间成本的方法。我差不多每天工作到半夜两点，比起一般的北漂，应该一天能多出四五个小时吧。很多人说，大熊你怎么能做那么多事情，是怎么管理时间的？

我只能说，你晚睡四个小时，就什么都有了。

付费是一种能力

最容易看人的时候，就是让他付费的时候，在这个时刻，过去的一切都会烟消云散，什么兄弟短长、“老师您好”的，在这一刻终于会让你看到真相。所以，我做微营销以来一直都明确收费，以此来揣摩人性的奥妙。当然，事实上，每个人都热衷收费，差别只是能不能收到。

付费是一种能力，越成功的人越有这个意识。一般人和不一般的人在遇到一个可能的收益的时候，想法的差别是，一般人会想，我能从中得到什么？而不一般的人则会想，我要付出什么？这一来一去的差别，会带来最终结果的不同。如果你不贪便宜，就不会被骗，如果你不贪心，炒股也不会套牢，而止损的能力和止盈的能力一样，都是不一般的。

收费的时候你会看到，交钱的人都是客客气气，而没交钱的都是磨磨叽叽，这一点非常明显。交完钱的，会跟你说一句，“谢谢老师”。没交钱的则开始给你讲三观大道理，比如，“免费是商业模式的主流，如果你免费教我，我以后不会忘了你”；再比如，“我给你钱了，没效果怎么办”，气势汹汹的样子。我也只能说“请走”，不愿意付出的人，我当然相信就算我免费教他了，他收获了成长了也不会感激我什么，甚至还觉得是我可怜他，多少会有些怀恨在心。就好像有个人说：大熊老师，你给我指条明路吧。我说：你先花几十块去淘宝买个录音，听完我和你谈。他说：大熊老师，我是穷人。我只好说：穷人是没有明路可言的。几十块都拿不出，我就是教你摆摊儿，你也没钱进货不是？

你会发现希望免费的人都是一样的，而付费的人则各有各的不同，这里面可以透出各种处世哲学。比如你说收费800元，给你直接打1000元的，这样的人非常懂得边际效应，钱没多花多少，一来让你印象深刻，二来让你觉得关系很近。再比如有人从朋友那里听到了我的课程录音，觉得不错，然后回来找我补钱。这样的人做事谨慎，先尝后买，不占便宜不吃亏。再比如一哥们儿，买了个录音觉得不错，就推荐给朋友，然后每推荐一个人，就给我付一份录音的费用，我自己都很钦佩这样的品格。再比如刚认识微博明星营销第一人冯老板的时候，其实是一个陌生电话，咨询了一些品牌的事情，聊了几十分钟，他就说，你给我个账号，然后就给我打了5000元钱。后来他找了两个90后做微信朋友圈的维护，几个月流水就增加了200万元。

不过最可悲的是一种人，磨叽了半天，念叨了许久，最后还是付了钱。既没有省钱，又给人留下了不好的印象。这种事情，就千万不要做了。

我一直在整理一个观点，就是免费的时代即将过去，因为现在渠道碎片化导致免费产品也无法大规模地获得用户了。而仅存的大渠道自己资源也比较紧张，小产品就不要奢望了。而在这种难以获取大规模用户的情况下，小规模忠实的用户付费模式其实是一个必然的趋势。最近微博自媒体的很多股评账号都收到了很大额度的付费订阅，个人技能的价值不但得到了粉丝的承认，而且各平台也在提供这样的工具来帮助大家实现和管理，这无疑是一个新时代的开始。

当你养成一个付费的习惯之后，你会发现，你开始不爱占便宜了。养成付出才有收获的习惯，对你帮助会很大。因为占便宜不会发财，但被坑都是因为爱占便宜，平衡一下风险收益，你会发现，占便宜，实在是太划不来了，还是付费好一点。付费之后，学习也会更认真，做事也会更有动力。

付费是一种能力，也是一种习惯，更是一种处事方式，最重要的是，这也是最容易获得的一种能力了。

不要轻易说别人是骗子

有一个传统行业的老板，在另一个朋友的蛊惑下，投资了一个项目。项目进行到一半时，他发现原先承诺的东西是不靠谱的，然后就陷入了进退两难的境地。那时候，我正值年轻气盛，就说了一句“××就是个骗子”。结果那老板很认真地对我说：“宗宁，你还年轻，以后一定要记得，不要轻易说别人是骗子，这个太严重了。”

当时我还是很诧异的，老板明明亏了钱，可能整个投资都会打水漂，为什么还要替他说话呢？虽然这件事情我一直不太明白，但也确实受到了很大的影响，所以我极少说别人是骗子，顶多说是忽悠。虽然意思貌似差不多，但前者更像是吹牛，后者则是赤裸裸的蒙蔽和诈骗。

之前看到过很多质疑，多半都会一笑了之，夏虫不可语冰而已。最近发现，随着自媒体的兴起，越来越多的人开始走上了不仅仅是质疑的道路，张嘴闭嘴都是“××是骗子”这样的表述。虽然说文人相轻是常事，但我还是希望大家可以谨慎看待这种情况。我曾发微博说，喜欢说别人是骗子的核心目的还是骗对方的粉丝可以关注自己，很多粉丝看到别人说谁是骗子的时候，往往会关注这个人，看看到底是什么情况。最终的结果大多如此，这和自己招不到粉丝跑到别人群里去和群主争论看谁更牛如出一辙。

当然，除此之外，还有一个更严重的问题则是会影响你自身。人总是很难相信超越自己认知的事情，如果你简单地把你无法相信的事情当作骗局，那么就是很可悲的自我设限，会大大禁锢你的格局发展，影响你最终的高度和判断。就好像我之前有个亲戚，他就无法相

信会有人一个月的工资能到1万元，就说我骗他。后来，等他孩子赚到差不多七八千的时候，他终于相信，还是有人能一个月赚到1万元的。

我之前讲过很多案例，微博上一般不会去讨论，QQ群里则经常遇到一些质疑者，他们从每个环节进行质疑，觉得你说的是不可能的，是在骗人，希望你拿出证据来，恨不得有现场录像才能相信，有些甚至有了录像都会怀疑是你伪造的。这些人其实已经被自己的思维完全圈住了，他们只是想证明自己没有那么差劲而已，把那些超过自己太多的东西就划到骗人一类，这样似乎心里会好过很多，但本质上，这是一种自我麻醉，非常害人。

所以，我们首先要学会思考和接受，然后要学会判断和分析，不要质疑那些自己没有听过或者无法做到的事情，而要思考其中的缘由，去观察实际的操作，最终得出正确的结论，这样才能帮助你开阔眼界，提升自己。在这里，我们第一要学会通过逻辑来判断这件事情的可能性；第二，就是找到这件事情成功的逻辑，不管是台前的原因还是幕后的原因。一旦你开始学会这样思考和执行，你的水平就会得到飞速的提升。这个建议对于年轻气盛、自我意识很强的年轻人来说尤为重要。太多的事情看上去是那么匪夷所思，但了解之后又丝丝入扣，而把时间和精力放在去验证这些看似不可能的事情的逻辑上，是一种非常好的提升。

我之前的老板经常跟我说，做人一定要“坚韧耐烦”。我觉得有道理，所以也经常倾听各种想法，听得多了，不但能分辨出哪些靠谱，哪些不靠谱，最后还能看到很多人性的典型弱点。什么叫人性的典型弱点？就是人人几乎都会犯的错误。怎么发现呢？就好像当你发现无数人都会问你“我如何快速赚钱”“我如何快速加粉”的时候，你就知道，究竟是什么样的思维方式，阻碍了他们的进步。

而我老爹跟我说，成功和失败相比，差的就是那么一点儿超越。

4　职场逆袭

对于大部分人来说，还是不会去创业做老板的，就算那些创业做老板的人，多半也是要从职场做起、学起。混好职场差不多也是你最终能够获得成功的一个必要条件。而混职场就不是一个简单的学习成绩的问题了，而是一个综合了学历、能力、行业特点、人际关系、智商、情商等各种因素的问题，所以这个问题还是挺难的。我见过看似平庸的人扶摇直上，也看过特别优秀的人黯然离场。职场逆袭，谈何容易？早点了解一些这里的东西，对你总有帮助。

为谁工作

我们为谁工作？很多人说，工作终究是给自己干的。

这个问题被我视为是中国人缺乏职业素养的重要文化根源之一。也许是教育的原因，大家都觉得打工其实是被剥削了，所以最后都想自己干，而对公司平台给自己的支持往往视而不见。大家都觉得自己做出成绩是因为自己有本事，而大部分做得不错的人离开平台去创业也是凭借这份自信，失败就是因为这份盲目的自信。当然这个问题也有企业的责任，中国企业也总秉持“外来的和尚会念经”的原则，对坚守的员工不如外来的好，这也是老员工流失和跳槽率高企的重要原因。

如果是外企，这个问题就非常清晰，每个人都是螺丝钉而已。所以我们会见到唐骏、李开复等类似的外企高管，年纪大了要么跑到民营企业去，要么就自己创业。因为年纪大了，体力精力会下降，而收入会比较高，对于外企而言就很不经济，而且谁当高管，其实对大企业本身影响不太大。这样的情况，我称之为职业化。而民营企业就完全不同，之前我写过一篇反响很好的文章《合伙的生意不能做》，大概核心矛盾就在这里。大家都觉得自己出力比较多，贡献比较大，应该多分一点，最后为此打得头破血流，很多还因此分道扬镳。

就能力而言，人和人的差别非常小。我之前说过，如果你要靠本事吃饭，至少要很明显地强过别人一倍以上。而另一个很重要的因素就是你的平台，换句话说就是你的公司。不同的公司在高度上、实力上、你可以驾驭的资源上、你接触的人物上，都有很大的不同，哪怕薪水是相同的，创造的价值和对自己的提升也有很大的不同。所以不管什么时候去看，钱都是附加值而已。你开一个淘宝店一个月赚5000

元，和你在世界500强公司一个月赚5000元是完全不同的两个概念。前者是一个生意，而后者是一个积累，前者可能90%都是失败结局，而后者仅仅是一个进步快慢的问题。人终究是一个社会人，需要和这个社会进行互动，并在社会中找到自己的位置。在你没有老爹可以拼的时候，你遇到的每个同事和客户，都有可能会是你未来的贵人。有一些人会给你一些机会，而另一些人则可能会因为相互认同而成为你之后的伙伴。而假如你不怎么和人接触，虽然你自己会有一些安全感，但最后则很容易在社会中找不到自己的位置。

人一定是为自己工作的，不为任何人。虽然本质上你是在为公司打工，但你做出的每个成绩，都是自己品牌和能力的背书，你做过什么事情，将会是你未来很多事情的证明。而假如你没有那么努力地做事情，而只是觉得公司给的薪水不好，环境不好，资源不够，就去凑合对付，那么，最后，你的人生也会被凑合对付。公司有自己的生命周期，很多公司活不了太久，但你是要一直战斗下去的。你的每一个懈怠，实际上都是延缓了自己成功的脚步，而不是让企业少赚了多少钱。企业赚钱那是应该的，人家提供了资源和平台，并为你的工作付出了工资。这和上学有很大不同，上学是你自己花钱去听课，这里是别人付钱给你让你提升，我们理应更重视一些。

当你个人的品牌和认同积累起来的时候，就会发现人生开始有了很多的变化。你的前同事和客户会经常找你，让你帮忙做一些事情，给你推荐一些工作机会，甚至拉你一起创业。这个和做微博微信差不多，开始你只有几个粉丝，做得好以后就会慢慢积累，大家也会互相介绍。当你到了一定的量级时，粉丝就会自然增长，甚至会有爆发式增长。我们要做的只能是不断努力，因为爆发点是不可预测的。我已经坚持一年半时间平均两天一篇文章了，差不多只有四篇爆发，得到了大人物的认可和推荐，还有一些文章则有了广泛的流传。但我写的时候不知道哪篇会火、会被转载甚至推荐，但我坚持写。这和微博也

很一致，你只有不断地做内容，每周总会有那么几篇突然爆发，转发量飙升，带来一些粉丝，只是你无法提前策划或者知道是哪一篇。

很多人问，没有老爹帮忙的话，应该如何建立自己的资源。我说很简单，帮人干活儿不要钱。之前也有很多人问，我如何能在人群中当老大。我说也很简单，大家吃饭你埋单。虽然表面上看，不要钱是自己的损失，但实际上，却暗合了克里斯·安德森所写的《免费》的逻辑。现在免费业务已经成了行业的主流。因为你不要钱，所以你有竞争力，也有机会被别人认识和认可，等人家用习惯了，自然会给你一些回报，不然他自己良心也有愧，甚至一些项目找你参与。所以我也一直说，一定要给钱，最怕欠人情。当然，我这么说，也是这么做的。当年我刚到北京的时候，前两年不知道免费做了多少方案，然后这些人就会互相介绍说：我这儿有个朋友做方案不错，你可以找他试试，业务好得不得了。我因此接触了很多项目，所以你看我什么都懂，号称万能，实际上都是那时候积累的。

这最终还是一个格局问题。你是把目光盯在当下一些小钱、五险一金上，还是把目光放在未来的高速提升上？吃亏其实是福，就是大部分人太精明了，一点亏都不肯吃，最后也就无法合作了。毕竟如果都要钱的话，我还是选更好更便宜的，那你的竞争力一下子就会小很多。人一定是为了自己工作的，打工的时候，是为了自己的品牌和发展，创业的时候，是为了自己的金钱和未来。而目前看，品牌和口碑实际上是最重要的，能力则是一个基础罢了。能力差不多的情况下，拼的就是人缘和口碑。

怎么选老板

腾讯入股搜狗后，搜搜的员工90%不愿意去搜狗，正在和人力资源部门扯皮，要高赔偿，能转岗的转岗，不能转岗的估计就撤了。换句话说，大家觉得去搜狗没有前途，要么待在腾讯，要么不如换个有前途的地方。其实在腾讯还没有入股的时候，就有搜狐的人跟我说，老这么传言，对搜狗伤害很大，搞得人心惶惶，很多人都没有心思干活儿了，开始给自己找退路，等着拿赔偿了。事实证明，的确如此，这次入股搜狗的人并没有套现，跟着王小川这10年，不能说白跟，也近似白跟了。

那么，应该如何选择老板，以免造成辛苦十年，一无所获的情况？而对老板的抱怨，也是我收到的最多的问题之一。大部分人觉得自己的老板有很大的问题，极少数人才会感激自己有一个好老板，非常有意思。

事实上，大部分老板确实没有能力给员工带来幸福。以中国的平均数而言，企业活到5年以上就实属不易，3年基本就要死一大批。所以如果你想找一个稳定可靠的工作，可以看一下公司的历史，最好还是在5年以上的相对比较靠谱，至少从业务和制度角度来看比较成熟。成熟的好处是不需要跟老板博弈太多，比如有很正规的加薪升职体系。而坏处则是，缺少一些风险带来的机遇，比如突然被提拔成为项目负责人。毕竟工作的两大核心要素是升迁和加薪，而如果太扁平化的组织，就一定要做好薪资计划，让大家看得到未来。

有一段话是这么说的："有人辞职了，因为肠胃不好，消化不了老大画的饼；有人稳定了，因为肠胃很好，消化了老大画的饼；有人升职了，因为思想超前，给老大画了个饼被其消化了；有人发达了，

因为思想过于超前，给资本持有者画个饼被其消化了。从被画饼到给别人画饼，从消化饼到让别人消化饼，这是成长。”这段话基本可以清晰地描述你的职场生涯和价值取舍。而事实上，大部分老板也确实都在画饼。尤其要提醒大家一句话：底薪就是你的全部，就算是加薪，也是以底薪为标准的提升。千万不要相信什么先干着，开始薪水比较低，以后业务好了就会高的鬼话。

上面说的是企业，然后说说老板。“老板”这个词其实比较笼统，大部分企业的老板，是企业的所有人，而少部分老板是职业经理人。鉴于中国人可悲的职业操守和动不动就想自己单干的习性，这两种老板的差异极大。因为第一种老板的利益和公司利益一致，你为公司考虑的建议，如果靠谱，他就会采纳。第二种老板的利益可能和公司的利益并不一致，所以你的建议和工作方向纵使对公司有好处，也可能会伤及他的利益，那么就不会被执行。大部分职场人死在老板手里就是分不清二者的差别，而如果一个企业的管理层比较复杂的话，那么最后的决定，往往不是最有利于企业的决定，而是最均衡所有管理者利益的决定，这一点就非常差劲儿。很多大公司的倒闭，都是类似的原因。

就国内而言，一个老板强势的企业往往会有更强的战斗力和执行力，比如京东的刘强东，比如360的周鸿祎。而职业经理人为主的企业则很难有很好的执行力，比如搜狗的王小川、金山的傅盛，后者的企业给人的感觉总是软弱无力的，因为就算做得不好，有很多股东会兜底，也有很多的退路。而且，前者会考虑把员工养好，这样才能更好地干活儿，比如京东融资高层的套现，比如360的全员持股；而后者则首先要考虑自己的利益，找到更好的靠山，让自己有更大的话语权，至于员工的福利待遇问题，则公事公办。

所以，如果你是一个有想法、有魄力、想做事的人，最好就跟着强势的老板去做。你做得越好，他就会越重视你，给你的机会也就越

多。但在收入方面，那就看这个老板是否大方了，大方的会多给你钱，不大方的也会多给你资源让你做成更大的事情，给自己增值。如果你一心想赚钱，那就跟着职业经理人这样的老板，因为他也要赚钱，所以大家的利益比较一致。

如果你跟着前者想赚钱，难免会让老板不喜欢，觉得贪婪。如果你跟着后者想做好公司，难免会让老板觉得你邀功上位，对他的地位可能会构成威胁。谈不上谁好谁坏，各取所需。

至于如何判断一个老板值不值得跟，你就去看跟着他的人混得怎么样就好了。如果他身边的老人都混得腰缠万贯了，那你跟久了也有机会。如果他身边的人等他成功了，然后一个个都跑了，没跑的也没啥钱的话，那么你做得再好，也是一个下场。

成功就是两个原因：跟对人，做对事。

职场新人的八大注意

新人刚入职场，会出现很多迷茫和不适，在此讲讲最基础的职场新人注意事项。职场新人和刚入职新公司有很多不同，因为是刚走上工作岗位，要面临很多从学生到职业方面的转变，所以，还是一个很重要的问题，值得探讨。

第一，你从校园走进了职场，会有一个很大的身份转变。转变的原因就是，在学校你是消费者，是甲方，在职场，你是领薪水的，甲方乙方已经发生了重大的变化，这就要有心态上的准备。现在的职场新人都已经是90后了，意识都比较独立自主，有很多一言不合就立刻走人的，这是非常需要注意的。职场心理转化的第一点，就是要把自己的心态从学生型转化为服务型。没有什么人应该迁就你指导你，而你应该充满服务心态去为别人服务。

第二，很多年轻人一上来都想大展宏图，这个想法很不靠谱。企业选择你，很多的原因是因为你的潜力，而不是你的能力。换句话说，就没指望你能做出什么成绩，只要你能迅速成长，是只潜力股，就算没有看错你。在这种情况下，你把一件事情做漂亮的可能不大，所以首先要注意的是自己的态度。一个好的、积极的态度会给你加分很多（本来就没对你的能力有预期），所以积极地做一些杂活儿，帮老同事倒水打饭什么的，多做就比少做强。这样大家起码会觉得你工作态度很好，至于成绩什么的，也不会太在意了。

第三，你要学会尊重所有人。不要说有些人的职务不重要或者能力不强就轻视他们，因为你永远不知道他后面会有什么人。我见过新来的高管对前台出言不逊的，结果谁知道前台是老板的亲戚，后果可想而知。不要很明显地巴结某些人，冷落另一些人，不然你都不知道

自己是怎么死的。要以一颗热情的心，去对待所有人。有时候很多奇迹，都是一些不起眼的人带来的，比如隐姓埋名的老板的儿子之类的。

第四，对待工作勤请示多汇报。不管你有多大的把握，问一下领导的意图，总是没有坏处的。你是年轻人，年纪大的人也喜欢你多请教，这样可以显出他们的地位和重要性。所以嘴勤一点没有坏处，表现得笨拙一点，也会降低你的风险。如果公司特别封闭，大家都很少有接触，你就老实一点，不要轻易站队。记得你是初入职场的新人，你最重要的是学习和熟悉业务，而不是靠山头，自己没有能力，是谁也靠不住的。

第五，归零心态。不管你在大学多么优秀，到了职场都是新兵蛋子，不管你拿了什么奖，如果不创造价值，都对公司毫无意义。不要有学校、专业、英语或者其他方面的优越感，如果有人找你用你的特长来帮忙，一定要热情低调积极。人家用你就是看得起你，你好好服务人家，人家觉得你不错，以后的道路就会比较宽，不然很容易挂上“虽然他××不错，但是为人不行，情商低”之类的帽子，这样你做得越好，反而非议越多。有这么一句话：有德有才是极品，有德无才是良品，无德无才是废品，有才无德是毒品。如果你被说成无德，那么才华越大，风险也就越高。

第六，不走捷径。工作几年后你就知道，大部分情况下，职场的壁垒就是经验壁垒，经验越多，你的价值越高，可替代性就越小。所以很多麻烦的事情千万不要嫌麻烦，一定要亲自走一遍，只有亲自做过，才会积累第一手有价值的经验，才是所谓的学到东西，之后才会越来越有价值。

第七，不要在意工资。刚开始工资可能会比较低，实际上，比起你能创造的价值来说，这可能还是多给的。一定要记住，你的价值是

体现在下一份工作上的，所以当前的工资低，不是问题，问题是，你能不能真的接触一线工作，获得成长。

第八，不要参与办公室政治，这不是你能玩的，你参与了，最后就是炮灰。

总而言之，就是低调、务实，多干多问多积累，少说少懒少折腾。

换工作的成本

很多人问我关于换工作的问题，有的是觉得薪资不行，有的是觉得工作辛苦，有的是觉得领导不好，有的是想去大城市闯一下，最搞笑的一个换工作的理由是，老爸开车撞了老板的儿子，不得不换工作。

我一直说，现代人最大的问题就是选择太多，然后导致了不珍惜，反正我可以再换一家公司，何必在这里受气。宏观上，的确如此，但实际上，却并非如此。这种职业的浮躁是一个大问题，可能会让你碌碌无为。

换工作是有成本的，你之前的工作戛然而止，换到下一份工作的话，要从头开始。从头开始的不仅仅是工作，还有人际关系、别人对你的认同，等等。最要命的是别人对你的认同。一般来说跳槽后的薪资都会高于原来的薪资，如果你的表现让大家无法认同，可能会带来一种反差，最后你可能无法安全度过试用期。就算度过了，大家觉得你干活儿不行，薪水又高，这种不忿和排挤，可能会让你自己都待不住。

而剩下的一个很大的风险则是，无法适应企业文化。比如你之前是国际大企业的员工，来到民营企业，就可能会有种种的不适应。比如，再也没有那么完备的部门支持和充足的预算，一切都要亲力亲为。再比如，之前不加班，现在加班；之前加班，现在很闲。种种不一样，都有可能导致一种心理落差，从而影响你的工作心态和未来前景。

所以，换公司的隐形成本非常高，在换之前，一定要三思而后行。先想想目前的这份工作，你是不是真的用心去做了，有没有做到

你的极致。

网上有一篇文章非常火，叫“我的助理辞职了”。里面最精华的部分，在于贴发票。同样是贴发票，有人会觉得非常琐碎，没有成就感，觉得自己可以做更大的事情。而有的人，则可以从贴发票中总结出很多老板消费的信息，从而把工作安排得更好。同样的事情，不同的人做，可以达到的高度就完全不同。就好像你去看食神之类的电视电影一样，最后决定胜负的不是佛跳墙，而是叉烧，或者什么开水白菜之类的，都是很简单的菜，只有从简单的菜里面，才能看出真正的水平。

有时候真的很奇怪，当你不是天天想着跳槽，而是开始认真地对待自己的工作，并努力深入挖掘的时候，你会发现，你突然喜欢上这份工作了，老板也突然对你青眼有加了，同事看待你的目光也不同了，这个时候，说明你的工作到位了。此时如果你想换一份工作也不是不可以，但你不再是一个逃兵。我之前跟很多人说，公众平台没有商业价值，但我是在做得很好之后才跟别人说的，而不是自己做不好就埋怨平台不好。只有你做好了，才有评价的权力。

你工作能力的价值会体现在下一份工作上，所以你现在薪水不高很正常。从工作适应的成本来说，如果薪水增幅不超过50%甚至100%，你跳槽的意义就不是很大，因为扣完税的差别不是特别大。如果到了200%的增幅，那你还要考虑是不是这个行业太热了，比如团购，当年3倍薪水挖人，后来衰败之后，很多人几个月就失业了，却无法再接受低薪，于是变得高不成低不就。另外一个就是，跳槽是突破自己薪资天花板的好机会，比如从8000元到破万，虽然只有两三千的差距，但已经上了一个档次，这样的档次大概是3000元、4500元、6000元、8000元、10000元、15000元、20000元。

秀出你的执行力

执行力是指有效地利用资源，保质保量地完成既定目标的能力。这里面有两个维度的东西需要考虑，第一是你现有的资源，第二是可以最大限度地保质保量完成。为什么要提到利用资源，因为任何一件事情的执行都是以消耗资源为代价的，就好像说，如果让你去开一场新闻发布会，只给你100元钱，那你完不成，也不能算是执行力问题，而是上面的要求有问题了。

当然，在大部分情况下，资源往往比需求少那么一点儿。如果资源比需求多，那么这个活儿谁都能干，花钱的事情还是容易得多的。所以你的价值就在于如何尽可能地节省资源，同时达到更好的效果。

拖延症是执行中的最大阻碍，也是大家比较常见的毛病。它会在各个小事上拖慢你的进度，时间久了就会由量变到质变，最后严重影响你的执行。这种习惯大概在上学的时候就已经开始建立了，比如寒暑假快结束的时候，没日没夜地补寒假作业什么的。当然，有些事情只能叫拖延，如果上升到拖延症的级别，还会有其他的表现，比如在拖延过程中，产生强烈自责情绪和强烈负罪感，不断地自我否定、自我贬低，伴生出焦虑症、抑郁症什么的。

我们接受任务的第一时间，就要做出判断，这件事情是自己做还是转到其他人手里，这个判断比较重要。因为事情一定不要耽误在自己的环节，如果迅速找到负责的部门，也等于是有了一个结果，就算被打回来，也是进入了下一个流程之中。所以，判断很重要。如果是自己的事情，那就立刻根据现有资源做完你能做的部分，需要支持的部分立刻安排给其他人。如果其他人拖延了没有完成，你这边的时间也会宽裕很多。

之前写过一篇优秀员工的文章，里面有很重要的一点就是，汇报工作说结果。换句话说，讲原因讲理由讲辛苦讲困难都是没有意义的，唯一有意义的就是结果。结果是成还是没成，做了还是没做，这是非常直接的。所以我们做事情提升执行力的原则就是养成一个追求结果的习惯。做任何一件事情，在出现一个结果之后，才算告一段落。

在能力或者资源差不多的情况下，执行力差别是员工价值的主要差别所在。这里讲一个经典的买土豆的故事。张三和李四同时受雇于一家店铺，拿同样的薪水。一段时间后，张三青云直上，李四却原地踏步。李四想不通，问老板为何厚此薄彼？老板于是说："李四，你现在到集市上去一下，看看今天早上有卖土豆的吗？"一会儿，李四回来汇报："只有一个农民拉了一车土豆在卖。"

"有多少？"老板又问。

李四没有问过，于是赶紧又跑到集上，然后回来告诉老板："一共40袋土豆。"

"价格呢？"

"您没有叫我打听价格。"李四委屈地申辩。

老板又把张三叫来："张三，你现在到集市上去一下，看看今天早上有卖土豆的吗？"

张三也很快就从集市上回来了，他一口气向老板汇报说："今天集市上只有一个农民在卖土豆，一共40袋，价格是两毛五分钱一斤。我看了一下，这些土豆的质量不错，价格也便宜，于是顺便带回来一个让您看看。"

张三边说边从提包里拿出土豆，说："我想这么便宜的土豆一定可以赚钱，根据我们以往的销量，40袋土豆在一个星期左右就可以全部卖掉。而且，咱们全部买下还可以再适当优惠。所以，我把那个农民也带来了，他现在正在外面等您回话呢……"

这个故事说的就是一个执行力的问题。执行力就是不仅仅把一件事做到符合领导的要求，更要去体会深层的领导意图，并把领导意图的事情都做到。而一个好的执行力就是在领导想到的时候，你已经做了，在领导没想到的时候，你已经想到了。这一点就需要你思考在先，去琢磨领导需求的核心是什么，还有哪些可能的外延，然后把这些事情都做了，不能怕费事，然后看上去执行力就会变得很强了。

要记住，你必须非常努力，才可能看上去毫不费力。

什么阻碍了你的执行力

其实大部分执行力的阻碍是因为你的悟性不足。悟性不足的意思是你无法找到解决上级需求的办法，然后做了很多无效的尝试，这些尝试让你看起来很努力，但是并没有产生结果，或者一个好的结果。要知道，结果是考核执行力的唯一标准。所以，就会显得没有执行力。

这种情况是非常让人头痛的。假如老板提出了一个需求，比如说要吃一个加芝士的汉堡，假如恰好没有芝士了，那么这个人就会空手而归。他觉得自己执行了老板的指令，但是因为无法完成，所以空手而归就是正确的。但实际上，老板需要的是解决饿肚子的问题。如果你买回来一个鸡腿，其实他也未必就不吃。这个鸡腿就是一个结果，这个结果可能不符合老板的需求，也可能老板确实不吃，但这是有结果的。有结果就可以修正，没有结果就是零。

每一个目标都不是只有一个正确答案，而是有很多解决的层级。比如，我希望有一个医生夸奖我们的产品好，最好的结果是，一个穿着制服的女医生拿着我们的产品说：这个产品很好我需要。如果你找不到穿制服的医生照相，所以就无法完成这个任务。那么为什么你不找个穿便装的医生的照片，打上字幕，说这是一个医生呢？如果你实在找不到一个医生，正好手头有个消防队员，那么你会不会照一张消防队员的照片，让他来说我们的产品很好呢？这就是一个对目的和细节的把握问题。细节有时候的确很难完美实现，但解决问题是你的目的，所以就算有些地方无法符合，也不能放弃不做了，而是要有一个可替代的结果。这里需要一个人有两种能力，而这两种能力就是分野一个普通人和一个领导者的差别。一个是你能领悟最终的目的是什么，一个则是你可以下决策改变细节，但保证目的可以得到有效的实

现。第一个做不到是智商的问题，第二个则是魄力的问题。这也给老板提了一个要求，对第一种人，把事情说得清楚些，告诉他可以变通，告诉他最好的答案和可以接受的答案，让他自己尽力去做。第二个则尽可能授权，培养员工自己做决策的能力。决策可以错，但不能不做，错了可以改，不做连改的机会都没有。

还有一个问题就是成本的考量。在完成任务的时候，我们往往面对成本问题。比如，目的是把品牌尽可能地打响，那么最好的方案是去央视打广告。显然，并不是所有人都有能力承担央视的广告费。所以这个提案不管正确与否，都没有实际执行的意义。在执行之中，是一定要考虑成本框架的，在既定的成本框架之下，把任务最大限度地完成就是执行力。如果提案超出了资源可以支出的范畴，那么其实没有必要费时间去讨论。

协调资源也是一个很大的能力，因为很多时候，你无法独立完成一件工作，所以你就需要寻求其他人的帮助，而其他人一般也会有自己的事情。如何说服对方帮助你完成你的工作，就是一个典型的能力问题。所以工作中所谓的人际关系，就是刷脸的能力。而人家帮你的原因主要是觉得：第一，以后你也会帮助他，所以你平时多注意积德比较好；第二，这份工作比较有意思，他也比较擅长，不用耗费太大的精力就可以完成；第三，他有完成这个工作的资源，而且愿意交换你的资源或者支持。

所以一个领导人，可以注意一下自己下属这几方面的能力，因为最终都会影响他的执行力，而一个好员工的必备素质，就是具有更好的执行力。

领导的价值

有人说："管理者不要抱怨员工执行力低下，因为这多半与你有关系。要么你用人不对，要么你培训不够，要么你没有采用合适的绩效，要么你没有明确地告诉执行者目标，要么你瞎指挥，要么你事事都亲自做。否则，此外还有什么原因呢？所以，每当员工的执行力低下，又或者出错时，领导者首先应自我检讨，是否自己也犯了上述的一项或多项的错误。或许比执行力更为重要的，就是在执行之前，我们（包括员工、管理者、你或任何人）的决定是否正确？我们做任何事情之前必须要先想清楚，必须要做正确的决定！若做了错误的决定，就好像开车走错了方向。或许你开车可以24小时不眠不休，或许你的车子可以开很快又很省油，但有好的执行力又怎样？你还是永远到不了目的地，更有可能离你的目的地越来越远。结论是：执行力固然重要，但做正确的决定更为重要。做正确的事情，然后把事情做对。"

上述言论，我只认为"要么你用人不对"这句话是正确的，其他的大部分都是我不认同的，也就是说，我认为是错误的。

这个说法其实是把责任推给了领导者，觉得领导是执行力的主要桎梏，这肯定是不对的。不可能有人永远会做正确的事情，再厉害的领导也一样会做错很多决定。所以，靠正确的判断做正确的事情，只能是一厢情愿。而执行力则是弥补领导力不足的重要手段。

中国企业最大的问题就是，员工总去想老板该想的事情，老板总是在做员工该做的事情。前者总是想得太多，动不动就要给老板提意见，给公司提战略，其实核心还是想上位。而后者则是授权不够，把自己累死。我们用一个军队来解释这件事情就比较清晰。军人是执行

力最强的团队，他们的核心要求只有一个，执行命令。军队如果有了思想，那就是出问题的先兆。

企业不等同于军队，因为市场比战场的变量更多，更复杂，我们需要不断修正，也需要不断听取意见，但最终一旦执行，不管对错，都要严格推进。这样的好处就是，只要你全部的决策有70%是对的，你的企业就还是可以迅速前进的。而错误的那部分，因为执行力强的原因，可以最快速地发现问题，然后做出修正，这是比较现实的状况和方法。

所以，想做对一切事情的想法是好的，但是没有可行性。不断试错，不断纠正，才会有竞争力和效率，才会不惧怕决策的失误。

老爹从小告诉我一个道理：做人不能错位，不能越位，不能不到位。该是你操心的，你就操心，不该你操心的，你管都别管，严格执行就好。因为你需要承担的是执行和不断反馈的责任，而老板要承担的是做决策和调整决策的责任。因为员工和老板的高度不同，对事情的看法就不同，老板的决策员工能完全理解的可能性也不大。所以，你不需要想法太多，严格执行，有问题反馈即可。

所以，太多人都是仰着脖子看得太远了，忽视了眼前的事情。你把手里的事情做清楚了，别人就会看见你，千万不要想得太远太飘。对于老板而言，好的思路和想法是挺重要的，但是能维持现状是第一要务，在不影响现状的情况下，逐步做调整和改革是可以的。你想做彻底的战略调整，万一你错了怎么办？你可能说一句“对不起”，然后就走人了，老板把自己的事业都搭进去了。所以，做员工就千万不要给自己找借口，说做得不好是因为老板不行，其实不行的就是你。你顶多说，和老板气场不合，这样可以掩盖你的能力不足的现实。如果你能把每件事情都最大限度地做好，你就是一个好员工，在任何一个地方工作都是一样的。

公司请你来是解决问题，而不是制造问题。如果你不能发现问题，或解决不了问题，你本人就是一个问题。你能解决多大的问题，你就坐多高的位子，你能解决多少问题，你就能拿多少银子。让解决问题的人高升，让制造问题的人让位，让抱怨问题的人下课。解决问题就是你的发展机会，如果老板每次都对，要你干吗？

挨骂是工作的一部分

有一次，我和一个小姑娘吃饭。她刚刚辞职，说起工作上的事情，就开始诉说上级骂她的遭遇，说着说着，眼泪哗啦哗啦地掉了下来，搞得一群服务员看我，好像我怎么样了一样。

我刚工作的时候也哭过，不过倒不是因为别人骂我，而是因为自己为企业辛辛苦苦地工作，高管们却只顾自己的利益，并不在意公司的死活。我很生气地指责了他们，当时也没怎么样，后来觉得是自己幼稚了，做好自己的事情就行了，管那么多干吗呢？后来，我才发现这种没心没肺叫作“职业化”。

不要把感情投入到工作中，这样对你和企业都不是一件好事，不管是热爱、嫉恨还是别的什么。第一，这会严重影响你做出正确的判断。第二，一旦你的预期丧失，会给你带来很沉重的打击。比如大家一条心跟着老板创业，套现的时候发现有老板的没有自己的，就会受到很重的打击。如果你没有这个预期，只是对自己的工作负责，那么就会继续平和地工作下去。

另外一点是，我们应该如何面对上级的责骂。从我的角度来看，上级骂你，是你工作的一部分，费用已经包含在你的工资里了。他骂你的原因无非就是因为你没能对得起你的工资，你买了一件东西，他觉得不好，总有骂几句的权力。这个时候，你应该做的就是听着，承认错误，舒缓老板的情绪，因为真正损失的是他，你的工资可能并没有减少，或者减少的部分并不如你损失的那么大。而另一种情况则是老板只是单纯的心情不好，找人出气而已，这时候，你的做法还是一样的。中国古代有句话说得很好，叫“食君之禄，担君之忧”。意思就是，你拿了工资，就应该分担老板的忧虑，这一点说得非常到位和

靠谱。其中的职业精神，远超西方那些公司赔得叮当响，自己还拿着高薪的高管们。

因为上级的不同，这种责骂内容也不同，有些内容可能让人难以承受，造成人格的侮辱。我个人觉得这时有两个选择，第一个是把这当成一次人生的修炼，然后做出更好的东西，甩他一脸。第二个就是转身走人，什么话也不说。因为可能确实你们气场不合，再继续下去，也没有结果和意义。如何取舍，自己决定。但是首先自己不要生气，然后不要到处去跟别人喋喋不休地诉委屈。那样真的会让别人觉得，其实还是你太弱的原因。如果你做得很好，上级还骂你，那就真的没有待下去的必要了，也没有说的必要，怪你自己选错了地方，还是自己反省。

总体上，老板都是惜才的，因为他要为自己的公司考虑，能为公司带来利益的，他一定是喜欢和支持的。而经理人则另说，有时候可能你太出色了，也会遭到嫉恨，人家也害怕你会踩着他上去。所以，面对不同的对象，你一定要找到他们的核心需求，不要表错情，免得上错车。

脆弱的人都貌似坚强，坚强的人都玩世不恭。

收入与睡眠

很多人开始感慨互联网从业者的悲惨生活。虽然互联网行业、公关行业总体薪水要高于平均数值，但这个世界没有白拿的高薪，虽然加班猝死搭上自己性命的是少数中的少数，但也可以证明这个道理。所以蜘蛛侠说，能力越大责任也就越大。我说，薪水越高，压力就越大。活得最优哉的，其实还是收入不高的人群。同学会的时候，有些同学一年收入和我一个月差不多，不过生活状态却非常悠闲，所以他羡慕我赚得多，我羡慕他活得轻松。

当然，这件事情也并不是孤案。我经历的多数老板都是亿万富翁，有一个七几年生人白手起家的，资产几个亿，压力大的时候，晚上在家用菜刀砍板凳。还有个身家几十亿的老板，一天睡觉不会超过5个小时，大概都是半夜两三点睡觉，6点钟就差不多起来看书，然后给高管发读书心得了。最累的时候，不小心在车里睡着了，结果居然睡到天亮。所以这些老板们基本要有几个人轮班伺候，一帮小青年基本没有这个精力。所以，成功还是有成功的道理的。我发现成功人士最普遍的一个特质就是精力超级旺盛。你说，“不行啦，人家一天要睡十个小时的美容觉啦……”那就没办法啦，站着把钱赚了的有，睡着也能赚钱的不太多。

有人说，一天只睡4个小时的人年收入超过400万以上，每多睡一个小时，就除以4。你自己算算，是不是你的收入有时候还高于平均数，赚了。所以，你以为为什么我三更半夜坚持给你们写文章呢？当然，收入也确实上涨了不少。收入和睡眠时间成反比。

于是，我们就要做出取舍，而不是贪心地想兼顾。要么就少睡一点，多赚点钱，要么就少赚点钱，多睡一会儿，或者买张彩票再睡，

还能睡得更香一点。

所以我说，人生要稳中有升，不要好高骛远，去看别人赚得多么多，先自己审视一下自己生活的优点和问题，然后看看自己愿意牺牲什么去换另一些东西。当然，如果没换好，还要及时退回来，让人生处在一种节节高升的状态中，而不要大起大落，大喜大悲。

其实活得越久，你越发现，很多事情更多的是命运，而人力不可违。就好像有人吃东西必有机，天天锻炼身体，最后被车撞死了一样，基本没有什么地方可以说理。大家都想通过努力实现梦想，关键还是在于设定目标的可行性，然后还要持之以恒地努力。

重要的不是追求，而是平衡。欲望大家都有，难的是取舍，你得到一些，就必然会失去另一些。

之所以中国人活得这么累，根本原因还是保障体系的问题。你不这么累，就可能活不下去。保障越好，大家的后顾之忧就越少，很多时候的选择就会更正确，也不会那么逼迫自己了。这是一个很漫长的过程。其实大部分老外的轻松状态都是建立在这些保障之上的。当你的生活是稳定的、有保障的，你自然就会轻松起来。

小心工作之外的不靠谱

曾经和一个小姑娘吃饭，从她身上看到了我之前的一些影子。因为她刚来北京，所以收入并不理想，然后就做一些其他的项目作为贴补。因为在律所工作，她接触的资源会比较多，然后也就比较想做一些拼缝的事情。吃饭的时候，她还在谈一个几十亿的大项目，事关城建。几通电话，然后就要出差约两家面谈。

身经百战的大熊老师自然知道其中的很多问题，然后就随便问了几个问题：（1）这个项目这么大，为什么需要你来中介呢？（2）城建需要的资质这么高，全国就那么几家有资质的，人家自己找不到吗？（3）就算事情成功了，中介的费用你知道怎么收吗？直接打你账户，你敢接吗？怎么走账知道吗？你能开发票吗？（4）如果不给你，你有什么办法可以钳制对方呢？

听完之后，小姑娘有点懵，然后就问我："那怎么办呢？"我说："你就把电话给他们双方，让他们去聊吧。"然后照做，5分钟后，有一方电话打过来说，那边的条件实在不可能接受，就此作罢，十分感谢。问题结束，也不需要请假出差见面什么的了，就这么简单地解决了。

小姑娘问："你怎么知道会这样？"我说："这种事都这样。"

又想起之前的一件事情。有人问我借钱，说利息很高，可以给到30%以上，大概是一个单位采购大型打印机，总共20多万。一方是单位的人，一方是打印厂家的人，利润空间可以做到很大，就是需要钱周转。几方都是很熟悉的人，肯定没有问题。我说肯定有问题，这么高的利息，才借20多万。后来的结果是，果然钱还不上了，我另一个同意借钱的同学被坑了。后来这人陆续用自己的钱还了。

这样的故事仔细想想还是很多的。比如一个项目，国家批钱了，几千万上亿的样子，就差50万需要打通一个关节，然后就可以到账，你支付了这50万，最后可以给你150万，还有各种资产作保什么的。然后就真有人信了。

说个靠谱的。一个朋友，工作之余在朋友圈卖面膜，现在一个月已经卖30万了，大概可以赚10万；一个朋友，工作之余在朋友圈卖衣服，一个月也能赚个几千甚至1万。

当然，不论靠谱不靠谱，都不太建议大家把精力放在工作之外太多事情上，尤其是还有巨大期望的。因为这些期望和收益的预期，会打乱你的内心节奏，工作开始不够用心，然后工作态度和效率都会受到影响。最后因为大事基本是很难成功的，所以你一无所获的同时，自己的工作也不会有起色。所以一定小心这些小道消息的诱惑。你要明白一点，你的收益一定和你的能力相匹配。如果这个收益大大超出了你的能力，那么很多时候会是一个骗局。很多人就因此倾家荡产，包括一些民间借贷。

而如果你一定要做一些什么事情的话，选择一些力所能及的小事，赚一些力所能及的小钱。当你用1万元的水平做8000元的事情，每个人都会觉得很满意的。而你用8000元的水平追求1.5万元的结果，那肯定最后大家都很痛苦。

最好的办法是，你做的事情和你的工作有关，会对你的工作有很大帮助的。比如，为你的客户提供一些额外服务，用你的特长去帮助他解决一些问题；比如在做一些事情的时候，捎带宣传和推广一下自己的公司或者产品。最好的结果就是让自己的爱好、利益和公司的价值统一，这样才能形成合力，让你走得更快更高。

职场中会受到很多里里外外的诱惑，牢记，不想占便宜，就不会吃大亏。

没本事怎么混

做了很久的自媒体，经常会有很多粉丝提问题。

问题提得比较多的，你会总结出几类。第一个："熊哥，我想赚钱，有什么建议？"如果我是个骗子，我会说，我建议你来听熊哥的课，让我先赚一笔再说。当然，一般我不会理这样的人。我还是喜欢聚集一些聪明人一起做事。第二个问题比第一个稍好点儿："熊哥，我想用微信赚钱，有什么建议？"这个回答就比较简单了，来听熊哥的课吧，这个确实是最好的选择。第三个问题："熊哥，我还是个学生，人生的意义是什么？人活着为什么？我活了21年，还是不知道自己是谁，要干什么？"我的回答是：你这属于典型的吃饱了撑的开始思考人生了，先别向家里要钱，自己赚钱养活自己，很快你就不会胡思乱想了。

我们还是回到这个大众命题上，假如我没有本事，应该怎么混呢？这个问题应该困扰着90%以上的人。就好像有人问我，为什么你写文章全盘否定年轻人创业呢？我说因为能成功的不会受影响，受影响的成功不了，那还不如早日回头是岸。

先说有本事的人什么样。第一种，智商高，悟性高，什么事情一点就明白，逻辑好；好谋善断，遇到问题迅速决断，知道往哪儿走，知道走对了怎么接着走，知道走错了怎么补救。因为大熊老师好谋无断，所以就没法进到这个层面了。这种人做事情，多半会成功，就算不成功，也不会失败得太离谱。这种人气场强大，别人都爱听他的，人群中天然的领袖，我称之为人物。

第二种，谋略型，就是大熊老师这样的人了。平时比较喜欢出主意，擅长各种点子策划，但是不爱承担决策的责任。这样的人需要的

就是不断地学习，增加自己的广度、信息量、对新东西的理解。你的作用就是帮第一种人提供各种智力支持让他去判断，然后你跟着他走就行了。这种人我称之为人才。

第三种，追随型。既没什么决断，也没什么思路，平时默默无闻。大部分人是这样的，这样是不是就没有好前途了呢？也不是的。对于老大来说，最大的财富不是才华，而是忠诚。你如果选对了老大，很忠诚地跟着他，最后一样可以崛起，所以很多领导的司机最后都去当县长什么的了。这种人我称之为人手。

第四种，我称之为人渣。没什么本事，脾气特别大，遇到谁都不服，觉得自己很牛，又赚不到钱，也没人喜欢，用我的话说就是基因比较差。这样的人呢，如何改良？先去做两年淘宝吧。据说有个哥们儿，脾气火爆，一言不合就上去动手的类型，做了两年淘宝，到处求爷爷告奶奶的让人改差评，现在已经成了一个温顺的男人。这是我看到的淘宝最正能量的故事了。

所以没本事的人大概就是第三种和第四种，你们的未来就是第二种和第一种。成为第二种并不难，好学，勤奋，也许做得不会特别好，但总也不会特别差。大熊老师应该是有些天分的，但其实勤奋更值得称道吧，现在已经坚持每天一稿，同时还兼做着工作和其他稿件的撰写。很多时候，我也想懒一点，就休息几天，后来还是克服了。随着写得越多，粉丝也就越多，机会也就越多，写作的技巧和能力也有了很大的提升，所谓熟能生巧。之前有个朋友说，她也很想写作，有时候憋得很，写出来就好了。我说你还是在靠灵感写作，等你写多了，就是靠习惯写作了。

因为一直坚持写作，突然发现各大媒体纷纷提高了稿酬，一篇文章已经到了1000元左右了，如果一天写一篇，你算算有多少钱？就算两天一篇，是不是也不少了。当你坚持得越久，可能性就会越多，一个机遇到来，就会有很大的收获了。

以上说的四种人不是恒久不变的，也许有些事情是靠天分才能做大的，但靠努力，做到优秀水平还是可以的。找到自己的位置，是善于领导，还是善于谋划，最差也要十分忠诚踏实，做好自己分内的事情，然后加上勤奋和努力，慢慢生活就会有改观。

如果没过试用期

有个朋友很难过地找我聊天，大概意思是没有过试用期，人家要延长试用期，或者就干脆拒绝。她很难过，哭了好几场，然后问我该怎么办。我说这没有关系，大熊老师当年也有过一次没过试用期，还有一次延长试用期最后过了的经历。没过试用期那会儿的薪水也就是现在的十几分之一，所以我还一直很感激那家企业的放弃。如果我过了试用期留下了，可能也不会有今天的结果。最后你会发现，有意无意都是天意。

在我刚来北京的时候，一个研究生毕业的同学在我面前还是蛮骄傲的，通过关系进了一个疑似国企。她人力资源毕业，薪水大概是6000元。这家企业拿到了一个国家项目，她对我说，光靠这个项目，企业起码5年不会有问题。5年后，她跟我说正在求职，企业不太景气，薪水也就7000元左右，一直没有什么变化。自己做了这么久的人力，面试居然还很紧张，害怕失去这个机会。一个30岁刚当妈的人，这样的际遇显然不太乐观，尤其是人力这样年纪大未必吃香的岗位。所以人最重要的还是要有远见，而最大的成本就是时间成本。稳定不一定是一件好事，也可能会抹杀你的进步。

然后说说感情的事情。在被女生拒绝的时候，总是会有很多的理由的，比如性格不合适啦、真的不合适啦什么的。在说给一位美女听的时候，她非常认真，然后我还要去劝她。一来二去，成了我在安慰她不要难过了。气氛倒也对头，虽然角色有些互换，其实这又有什么关系呢？太认真了，其实对事情的结果并没有帮助，倒不如让气氛好一点儿。

后来有人批评，说我太阴暗了，太负能量了，这个世界还是好人多。我似乎已经看到了未来她趴在我肩膀上哭的情形，因为之前很多人都会这么想，这么说，然后，这么哭。于是慢慢地，我也就变得无所谓了。

其实，活得越久，越觉得很多事情，大多数人的选择都是大多数的选择，很少有意外，但每个人都觉得自己是与众不同的。很多次听人说：我这个人特别×××，和别人不一样。听多了，就发现，不一样的其实是我自己。一般说来，假如你的想法和大多数人都一样的话，那么你的结局也会都一样，能拼的只有运气，而运气又是靠不住的。像大熊老师这样运气差的人，从来不指望会有好运，只希望能说到做到，力所能及。

有时候老爸老妈会帮我分析，到底哪里出了问题，是哪个条件还不够好，一直没有找到女朋友。然后我就说，其实还是人不对。再穷的人也找得到老婆，再富的人也会离婚，更不用说胖子和瘦子了。

年末是否应该开始准备跳槽

很多人干了一年了，然后就开始有些春心萌动，开始考虑是不是要跳槽了。那么，年底是不是应该准备跳槽呢？

年底这个阶段是比较忙碌的，各大公司基本都在盘点一年的绩效，然后根据情况，就开始给各位打分准备红包什么的了。这里面有几种情况，一种是公司实在惨淡了，如果不离开，明年可能会很困难。这种情况，没有太多好说的，什么时候跳槽也不算太坏的选择。另一种就是公司还好，只是自己过得不太好，一年下来也该拿年终奖了，把辛苦钱都拿走，跳槽也就提上了日程。

从时间上来说，年底跳槽是个不错的时间。如果新的工作落定，过年也会开心很多。所以这个心思也不妨盘算一下，起码去各家面试一下，看看自己的行情，也不失为一个好选择。因为明年，可能你的公司也会给你一些成长的空间，两相做一下比较就好。

从时间点上来看，年底跳槽并不是一个问题，跳槽的关键问题还是在于跳槽本身。所以在这个节点，实际上是一个盘点和反思自己一年工作的问题。是不是跳槽，则要取决于反思的结果。

反思的问题主要是，今年一年我是不是真正努力地做好了工作，然后是否得到了自己想要的收入和收获；在明年我有一个什么样的成长目标和预期，目前的平台是否能满足我的心愿；我自己的能力是否保证我能从零开始适应下一个平台，并且得到我想要的目标和预期。

这些问题其实比过年重要，因为跳槽的最好的一个理由，就是一个成长空间的问题。如果你做得很好，但是没有空间，跳槽完全是应该的。如果你做得不太好，也没有空间，跳槽也是可以的，起码换换

环境，也许会遇到一个好的老板。而如果你做得不太好，但是公司还有空间，这种情况下，你还是选择努力工作比较好，因为你没有成长的主要原因还是在于自己，你换一个公司情况可能会比现在更差，所以跳槽的风险是十分大的。

很多人看到的跳槽都是职务和薪水的增长，却很难看到别人对你成绩预期的增长。最知名的一次挖角狂潮是团购竞争的时候，基本都是3倍薪水挖人，结果是这个薪水一般拿不到三个月就要失业走人。最可悲的是，你人走了，心气却高了，还是希望拿到这个3倍的价格，但实际上，却只有1倍的价值。然后很多人高不成，低不就，就只好自己创业去了，其实还是蛮悲剧的一件事情。

所以最佳的跳槽状态还是，你觉得现在工作游刃有余，实在是无法发挥价值的时候，选一个更大的平台去发展，会好很多。起码刚入职的时候，不需要战战兢兢，生怕自己无法适应新企业的文化，留不下，被开掉。从这个角度讲，对新公司的工作风格进行一些熟悉也是非常重要的。跳槽就像换老婆，成本还是非常高的。不要简单地看作是薪水的变化，很多人际关系还有新业务风格的熟悉都是成本很高的变化，无法融入团队，也是一个极大的风险。

如果从薪水上讲，我个人觉得如果不翻倍，跳槽的意义就不太大，但对于大部分人来说，有30%以上幅度的增加，就比较有吸引力，风险也会小很多。当然对于公司留人来说，每年薪水有10%左右的增长还是比较人性化的，毕竟老公司有了10%，很多人就不会在意新公司的30%了。实际上，换人的成本是最高的，远超薪水的涨幅，带来的损失也是惊人的，尤其是客户，所以对员工好一点，薪水高一点，其实成本是最低的，因为到别的地方拿不到这个薪水，他就会更努力地工作，免得失业。如果去哪儿拿的都比这里高，那企业也就很危险了。

年底怎么要加薪

假如年底不跳槽的话，那么就剩下了另一个问题，就是要加薪的问题。这是人之常情，如果你实在无法胜任工作只是混日子的话，这就不要想了。可能公司不加薪还留你个老人，一要求加薪就开了算了。所以要求加薪的时候，一定要考虑自己是不是真的薪水不符合自己的付出太多。

当然，同事薪水比你高不是你加薪的理由，千万不要有攀比心理，老板心里是有一杆秤的。同时在考虑薪水的同时，也要考虑忠诚度的问题，因为忠诚是无价的。一些人能力不一定很强，但是很忠诚的话，薪水高一点也是正常的。再就是要看一下，自己在行业内是不是已经是高薪了，如果这个收入已经是一流的，就不要弄得过于曲高和寡免得被人眼红，可以考虑要求一些福利补贴这样的隐性薪水，既有实惠，也不至于刺激到太多人。

想加薪先要看公司的薪酬制度。如果是大公司，绩效考核评估会比较健全，每年的加薪机会也比较稳定，可以暗示自己的上级。但实在是不给你加，可能你就要考虑自己的工作是不是和薪水是比较匹配的。如果是小公司老板一言堂，那你就需要说服老板，让老板欣赏你，觉得你走了损失很大，就会给你加薪了。如果公司根本没有考虑到加薪这个问题，那么就有可能是流动性比较大，门槛比较低，职务容易被替代，这样加薪就不太现实，因为人家随时可以换人。这种情况下，可以要求的其实是提成的比例，因为这是根据业绩来提的，所以，比较容易要得到。

加薪的理由不要说什么物价上涨，更不要说房价上涨之类的压力，其实你的生活质量，并不是公司要保证的范畴。在大公司，你一

定要证明自己值得加薪，而不是需要加薪。而对于老板独裁式的民营企业，如果一定要说类似的理由，可以说比较人性化一点的，比如新要了孩子啊，孩子要上学啊，夫妻收入差距大，影响婚姻和谐什么的，这些理由比物价更温暖，也更有效一些。当然，核心的加薪理由还是你的工作做得不错，为公司带来了很多价值，然后觉得薪水可以增加一些，以表示公司对你的认可。当然，你既然这么说了，如果公司不给你加薪，就是不认可，而工作如果不被认可，那么自己也就可以考虑跳槽走人了。

在你决定去和老板谈加薪的时候，首先还是要考虑几个问题：我一定要加薪的理由是什么？我要求加的幅度有多大？最低加多少我可以接受？当然，也要考虑到公司的发展和接受程度以及市场同类人才的价格。记得上面说的，忠诚也是有一定的价值的，所以不要用离职来威胁老板。要告诉老板说：我努力为公司创造很多价值，希望可以和公司一起有更大的发展，所以希望公司在薪资上对我的工作给一点儿肯定。

在申请加薪的时候，一定要有万全准备，但一旦决定了，就不要瞻前顾后，要开门见山。单独找时间和老板聊天，详细汇报自己一年来工作取得的成绩、创造的价值和节约的成本，可以说一下目前市场的行情和自己的情况，表达一下自己愿意和企业一起成长的愿望，后面跟一个“但是”，也希望公司能在薪水上给自己肯定。这样听起来会比较舒服，有理有据。加薪的幅度，如果说原先薪水很低，可以直接谈钱，比如以前一直1200元，现在想达到3000元。如果薪水基数很高，就谈比例，比如你一个月一两万，可以希望有10%到百分之几十的加薪幅度。如果在合理的幅度内，在合理的周期内，走了合理的程序，又有充足的理由，自然成功率就高很多。不过我还是不建议用“别人在挖我”这样的理由去要挟老板，因为这样做开弓没有回头箭，就怕老板不吃这一套。

当然，如果加薪不成功，也不要消极怠工，因为你的工作是你职业化的表现，工资只是报酬罢了。要谦逊地跟老板咨询失败的原因，需要在哪些地方努力弥补。你需要注意的是，你的薪水是你来公司的时候谈好的，所以加薪的周期要注意，起码要有一年半载的，加薪的理由也要注意，如果工作量和内容没有很大变化和压力的话，其实更需要的是改变自己，而不是一味地要求。

如果谈成功了，也不要高兴得太早，需要记好谈定的条件，及时督促老板和人力沟通，最好自己先打个招呼，让人力去核实，以避免很多人嘴上同意实际不动的情况。

不管怎么样，谈加薪都是一个很好的和上级沟通的方式，可以很直接地了解到自己的价值和不足。很多人可能又要说也谈谈升职吧，其实呢，加薪是可以要求的，升职就尽量少要求，如果你能承担更大的责任，公司也不会让你闲着没事。

潜伏在办公室

职场女性往往被标签化，一种是标准的职场丽人，衬衣、短裙、西装外套、黑丝高跟。另一种则是标准的屌丝女性。和第一种相连的往往是剩女、办公室恋情、和老板暧昧之类的调调；第二种除了一个屌丝逆袭的预期则无其他。当然，你千万不要指望可以逆袭，因为电视上的逆袭都是明星扮丑随时可以变回来，而现实中的女屌丝一般很难逆袭。

有一个真理是，永远不要做标签化的人，那样你会很难改变别人对你的第一印象，这是一件很危险的事情。比如，不要做一个太干净利落的office lady，那样很容易被架起来烤。女人总觉得自己不比男人差，但也总无法接受把自己和男人一样看待。当然更不要做一个邋遢的女屌丝，除非你有很强的本领可以做到扮猪吃老虎，不然你肯定得不到应有的重视和资源，做事也是事倍功半。

中庸还是很有道理的，特别冷艳凌厉的女性往往会被下属孤立，而其尊严往往来自和上司的良好关系。这种角色定位的风险来自于靠山的不稳定性，一旦上方改弦易辙，自己就有可能被落井下石。所以，做事要藏拙，做人则要露怯，找不到你的弱点和瑕疵是第一位的。当然，男人也是如此，特正派正直的人往往背后龌龊得让人无法想象，而看似流氓总不让人有太多期待的，却往往能让人超出预期。

职场是一场长跑，没必要领跑，领跑的也都往往很难成为冠军。我们要做的实际是潜伏在办公室，不起眼，观察一切，了解一切，让人觉得有些弱，又找不到什么瑕疵，就好像古龙小说里面的杀手，都长了一张非常普通的脸，混在人群里，根本就分辨不出来。

职场的本质还是竞争关系，除了职务的竞争，还有资源的竞争。因为资源总是有限的，而谁能获得更多的资源，就可以在自己的岗位上做出更出色的成绩。理想和人情都很重要，但最重要的还是利益。一个朋友进入一个新公司后，在听说她入选一个新项目的策划的时候，和她关系非常好的介绍人立刻翻脸，不惜降职降薪也要进到这个新项目之中，把朋友排挤掉。也许你很难理解其中的必要性，却无法否定其中的必然性。

工作不会害你，只有人会害你。木秀于林，风必摧之。大家往往都会去对付那个感觉对自己威胁最大的人，比如优秀美丽干练的一些人，而这些精英如果没有老板的扶持和垂青，很难在一次次风波中幸免于难。就好像最新看到的一个美国片《人类清除计划》，最终看你最不顺眼对你伤害最大差点要你老命的，不是坏人其实是你的邻居，尽管几小时前，她还送你自己烤的饼干吃。

在职场上，没有谁是靠真本事吃饭的，最后决定胜负的，一定是一个综合的比拼。建议去看看美国片《饥饿游戏》以及日本片《大逃杀》，它们都会告诉你，怎么样才能活到最后。

求职到底看什么

求职一直是被神化的一个领域，经常会有一些传奇的故事，比如一个巧妙的回答，得到了一个不错的职位。这基本上都是扯淡的。有一个故事是这样讲的，三个女性求职，一个来自清华，一个来自北大，一个来自专科大学。面试完了，人力资源问老板最后录取的是哪一个大学的？老板说："就要胸大的那个。"

我们从科学的角度去看，基本上会发现，这不是一个笑话。职业的面试技巧，对职业的面试人是有效的，这就是人力资源。但人力资源一般只有筛选权，没有录取权，录取你的一般是业务口上的领导或者负责人或者直接就是老板。这就麻烦了，因为每个人的口味不同，有的喜欢胸大的，有的喜欢腿长的。如果是女老板，可能喜欢保守一点儿的。你问我，那能力什么的呢？这根本不是考虑的范畴，考虑能力的一般都是在挖人方面。普通的面试招聘，大家都知道，招不到什么能力出众的，那为什么不招个漂亮的呢？所以学习面试技巧，最大的好处是，让你看上去没有那么傻，绕开很多硬伤。纵使这样，遇到一个喜欢傻一点儿的员工的老板，可能会觉得你太精明了，留不住。你一样无法被录取。

不过这里强调一点，不被录取并不是一件坏事。就好像我时常感谢前女友的放弃，让我有了今天一样。我也非常感谢我之前面试或者工作过的一些企业的放弃，不然今天可能会比较惨。所以，没有面试成功或者试用期没有过去，都不要气馁，只是不合适，未必是坏事。

于是我们发现，面试排在前三位的要素是：关系，长相，能力。听着很残酷，其实很现实。我常说，如果一个领域的顶尖人才掌握十级的知识，而面试的人，一个四级，一个五级，那我会选择那个长得

比较好看的，大不了培养一下，基本可以到六七级。如果你的能力到了八级，那丑一点我也会要，因为这会降低我的培养成本。所以靠本事吃饭，至少要比别人强一倍以上。至于说有关系，那就不用说了，给你拿点工资还是比去送礼更合适的。

我还见过一些比较奇葩的录取理由，比如属相比较合，八字比较合，和老板是老乡，名字和以前的恋人比较像什么的。所以，老板录取完全是随机的，你根本找不到他的判断标准是什么。当然这主要出现在民营和国有企业，相对而言，外企、上市公司、科技公司规范程度会高一点儿。

所以，我们如何才能增加自己求职成功的概率呢？这完全不是一个技术问题，而是一个情感的问题。当然，没有关系是大多数，能力平平也是大多数，至于长相，更是可遇不可求。那么你总可以做到两点，第一点是打扮得体，第二点是企图心强。打扮得体这个就不说了，职业化一点儿，不要太随便，不要太花哨。企图心这个就很简单了，简单到每个人都能做到，就是经常联系人力资源或者老板和他沟通，内容大概就是自己非常想得到这个职位。这一招看似无聊，但是非常有效。

首先人力资源是很苦闷的，他们约10个面试的，目前来不了3个，然后这3个也基本都不是心仪的对象。在一定要选一个，而且大家都差不多的情况下，你积极联系，她心情会好很多，也显得工作有成绩，往往会给你一个机会。就算是之前的初试她把你筛掉了，再把你捡起来也是轻松的事情。

至于老板，看能力固然重要，但是忠诚和积极才是第一位的。看你这么积极地想要工作，总比那些八抬大轿都请不来的人要好很多，所以，老板心里一高兴，可能这事就成了。

千万不要爱面子，不肯低声下气，不肯求人什么的。至于说录取了你，你就赶紧去上班，入不入职不重要，先把坑占了，省得人家招的大牛突然要来了，然后把你替了。我之前介绍一个刚毕业的小伙子工作，朋友很给面子，刚毕业就给了6000元的月薪，然后等他拿到一家实习公司的离职证明就可以上岗了。我说你先去上班，拿到了再办入职。小伙子很自信地说：没事，已经录取我了，让我下周再去。结果没几天，大老板回来了，觉得这小伙子资历不够，然后就不用他了。后来朋友说：要是他来上班了，也就算了，因为没来，所以老板不同意，我也犯不着去和老板硬顶不是。

我很赞成大家去认真地对待合同工资什么的条款，也支持一些搞不清楚就不上班的维权意识。但我也希望大家知道自己是否真的有所凭恃。没人喜欢麻烦的员工，至于说招聘，有的是候选人。

希望大家记住，工作都是为了自己，不是为了别人，自己锻炼能力，最后可以独当一面。在学校学习还要交钱，在公司学习，人家还给你发钱，多存感恩之心，毋起背主之念啊，就算离职也要好合好散，你骂你以前的老板，其实还是贬低你自己的人格。

多干活儿多干活儿多干活儿

有一次，大熊会有一个年轻的女孩子诉苦，大概就是在职场受委屈了，因为年轻，不太被当回事，被使唤来使唤去的，心情非常苦闷。然后就有群里的朋友说，这很正常，最痛苦的事情并非是被老员工修理，而是没有人理你，也不给你安排事做，一旦如此，你离走人就不远了。

这个说法还是很对的，在职场多干活儿永远不是什么坏事，因为你干得越多，接触的人也就越多，掌握的资源也就越多，在组织中的作用也就越大，价值也就越大，地位也就越稳固。而少干活儿看似自己舒服了，钱也没有少赚，但实际上，会逐渐失去在组织中的位置。

一般说来，从职场到人生都是吃亏是福，不建议斤斤计较。这一点是很多女性的天缺，当然，这种吃亏不包括被揩油。一般在组织内，风头最劲又不是×二代的，总会被牺牲掉，因为组织要求第一位的并非是能力和发展，而是稳定与和谐。所以扮猪吃老虎是第一建议，关键时刻亮相吃人就可以了，平时还是隐忍低调，免得成为被集火的对象。就好像中国足球惨败，最终要换教练一样，因为不可能换掉球队。所以，如果你就是那个被集火的人，多半是要被牺牲掉的。

要注意，屁股决定脑袋是一个铁律，千万不要觉得自己比领导还牛。很多人觉得自己的领导很二，尽管实际上往往也确实很二，但为什么很二还能做领导呢？因为不二的都跳槽了。很多传统老板都心知肚明，特别优秀的人是很难留住的，而重点培养的还是老实能用的人，因为这些人不太出色，跳到别的地方也没有什么优势，然后可能就这样成了你的领导。之前有个朋友跟我哭诉了很久这个问题，领导一直压着资源不给她，让她做得很累。我的建议依旧是让她坚持下，

等一等，结果不到半年时间，从总监到副总裁全换了，结果她资格最老，被重新分配了岗位和资源，一下子咸鱼翻身。所以很多时候，都是要靠熬的，谁的耐心更好一点儿，往往比谁的能力更好一点儿还重要，如果你玩过CS（一种网络游戏）就知道，谁先冲出来谁死。

女性对于男性有比较优势，真正坑女性的大部分还都是女性，所以说，女人何苦为难女人。虽然我不提倡去搞小圈子，但事实上，与男性同事的关系确实非常重要，在能力和精力普遍不如男性的情况下，大家愿意拉你一把对你的未来至关重要。你非要把自己当成男人一样，和大家一争长短，也不是不可以，但十分不明智。

很多人都会问一个问题，我在职场遇到小人怎么办？之前我的亿级大老板说过一段话供大家参考：“团结能人做大事，团结庸人能做事，团结小人不坏事。”所以，这个小人，也需要团结一下，免得背后挨刀。事实上，小人还是比较好团结的，而如果遇到本事很大的小人，那你还是要注意隐忍，积累到可以一击绝杀的地步，然后再雄起发难，千万不要操之过急。人的天性是得意之后就会犯错，有时候自己怂一点，让对方得意忘形，是一个很好的战术。

不要跟自己的同事说生活上的事情，那样会成为全公司的事情。比如一个女性朋友经常抱怨带孩子辛苦，在有一个新项目要盯的时候，领导认为她无法集中精力，就让别人干了，损失很大。至于男女之事，就更容易成为把柄，给领导留下不好的印象。

总之不管你能力智商情商如何，低调隐忍积极努力总是不会错的，只有掌握了足够的资源和人脉，才有竞争的可能。有时也要注意，大家都争的东西也可以让一让，毕竟谁争到了就要把它做好，不然会很难看。如果说难度太大就不妨让别人去做，反正她也做不好，做到很烂的时候，你再出来力挽狂澜，对比一下，效果会好很多。

如何做好中层管理

有个粉丝提了这么一个问题，她是一个公司的中层，下属不给力，对上又要向老板交代，自己弄得很疲惫，苦不堪言。她问：能不能就中层管理问题做一些讨论？

中层是一个企业最重要的组成部分，当然老板也很重要。因为中层连接着基层和高层，基层往往流动性比较大，而高层又很难亲临一线工作。所以大部分高层的信息都是从中层听说的，大部分上层的指示也是由中层传达的，而事情多半是中层带着基层做的，所以这一层就非常重要。从一定程度来说，中层稳定比高层还重要。

所以中层管理也比较麻烦，要让上面满意，要让下面配合，而且中国人还比较喜欢越级汇报、上访、告御状什么的，再加上要是基层有高层的背景就更加麻烦，一个个的大爷也不好伺候。

之前有人说，员工离职无非两个原因，一个是钱没给够，一个是心受委屈了。我发现，这其实是一个问题，就是心受委屈了，钱少也是委屈了。公司一般有三种方式可以留人：金钱留人、事业留人、感情留人。金钱留人就是高薪，去别的地方你拿不到这个薪水，你自然不会走。现在高薪已经被发现是一种节约成本的做法了，因为一旦薪水高出他的预期，那么他就会珍惜这个工作，就会更加努力，比如大家一直很推崇的胖东来超市。事业留人就是大家一起创业，成功之后，你会有一部分。最后就是感情留人，上级对你很好，就算换一个地方薪水更高，但觉得自己可能会不开心，所以也不会走。

然后我们就发现一个问题，基层员工的需求是什么？金钱和认同，尤其是高层的认同。中层做不好得不到下属的认同，其实很多时候是因为把自己做成了一堵墙，让上下无法通气。下属再怎么做，也

只有你知道，上面不知道，你如果不推荐，他也没啥机会，所以自然对你有意见。这个世界上最天真的事情就是用职务压人，企业不是军队，还是要让下属心服口服。

所以要做好中层，首先不能做一堵墙，而是要做一个管道，让基层员工可以在高层面前有露脸的机会，尤其是做出重大成绩的时候。比如把基层员工给你的工作结果，邮件转发给高层，而不是自己新发一封。这样他知道上面会看到他做的东西，心里自然会有认同感，做事也会认真很多。

而另一个方面则是，万一一件事情做砸了，中层是一定要负领导责任的。这个不能推给下属，这样显得没有担当。所以，对于基层来说，一个好中层，就是可以把基层的成绩传递上去，把上面的批评承担下来，这样大家对你自然会非常认同。

除了这两个之外，也要学会放权去让下属承担主要工作，而自己不要参与过多。在前期这样做，可能会背很多黑锅，但后期如果下属锻炼出来，可以独当一面的时候，又会省很多的事情。这就是带人，带人是中层很重要的工作，我认为应该是中层考核的标准之一。

对于高层而言，一个好的中层就是让高层省心，高层想做的你都做了，高层没想到的，你先做了。如果你能在领导要求的时候，都已经安排好了，高层自然就会很高兴。根据高层的性格，还要学会去弥补他的一些失误，比如一些明显的错误判断。如果不能坚持己见，就在执行的时候做好各种风险控制，把损失降到最低，然后再去背锅。这样领导也会对你比较认同。而一些好的决策，要尽快执行，给领导结果，而不是描述过程。领导要的是结果，是执行方案，不是过程描述和困难描述。

如果下属不给力，最好的办法就是什么都不让他做，久了他也就待不住了。如果下属给力，就给更多的责任和权限，给他们机会，不

要害怕别人超过自己。你能培养出给力的下属，你必定更加给力。

回归职场，新的一年如何起航

春节过后，估计很多人会沉浸在假期的快乐之中。不过不管怎么样，也要摆脱假日综合征，尽早地进入工作中。新的一年是新的开始，那么新的一年，我们应该如何起航呢？

一般说来，目前大家的情况有几种：还在老岗位、到了新岗位，或者想去新岗位。而春节后也是找工作的旺季，毕竟现在跳槽了，还有一整年去表现，就连房产中介也在疯狂地打电话。所以，2月是收心的一个月，大家需要花一点时间去想今年自己的目标和实现的方法。注意，目标大家都有，实现的方法就很重要了。如果你目前在很小的公司，你的目标却是年薪几十万，那么可能你就需要换一个环境，才可以实现这个目标。当然，一年的时间只有那么12个月，思考的时间就不要太长了。等你下定了决心，起码在最近的四到六个月内就按计划行事了，这一点非常重要。如果举棋不定的话，可能会在浑浑噩噩中度过几个月，最后的结果则会失去一整年。

在思考的过程中，我们首先要对过去一年的工作做一点儿总结，找到自己的优点和做得不好的地方，然后开始考虑如何去解决。这里需要加入一点资源的概念，因为很多事情你做不好，是因为资源不足，当然如果是能力不足那没人能救你，只能降低目标。资源不足可能是钱不够，可能是人不够，可能是支持不够，那么就要想办法解决，或申请更多的资源，或沟通更多的关系。一定要和去年有所变化，才有可能有所改善。

总结之后，就要开始做规划。规划实际上还是很好做的，无非就是四个字：目标、分解。当然，你做了目标和分解不见得能实现，所以目标和分解都不重要，实现的方法和路径很重要。另一个重要的

是，万一实现不了怎么办？因为领导往往会给你一个无法实现的目标鼓舞士气，这时候你需要想到一些领导没有要求却可以做到的业绩作为补充，最后也有话说，虽然这个目标没有完成，好在我们在另一个地方有一些更大的收获。记住，完不成工作可能是一个常态，如果解决不了，那你就只能致力于怎么解释了。

想跳槽的朋友，则需要加快速度，见好就收，因为这个时候也是各大公司团队吐故纳新，设定目标的时候。这个时候加入团队，时机会比较好。如果中途乱入，那么最后功劳分你一份的可能也不大。我们虽然无法左右自己在新公司的成绩，但终究可以决定自己加入的时机，一个好的时机可以弥补很多成绩不足。所以我之前就建议跳槽趁年前，入职在年后，那点年终奖什么的，不见得就比时机重要，有时候人不能太看重钱，除了钱之外，还有很多重要的东西。

生活上，要给自己一点提高，增加一些支出，提升一下自己的生活品质，这样也会给自己赚钱增加一点儿压力。一定要相信收入和支出都是同比增长的，想要多赚一点儿，就要多花一点儿，比如以前坐公交，现在打车，你会发现时间增加了很多，可以忙更多的事情。买一些名牌什么的做点缀，也会慢慢发现周围的人对自己的看法在发生变化。这些变化，会潜移默化地改变自己的工作和生活。当我发现我不需要为钱工作的时候，感觉工作效率提升了很多，完全是为了事业在工作。所以在生活品质上的提高，也是自己在工作上努力的一个回报。

总而言之，新的一年要有新的变化，不管怎么样，都要变一变，哪怕只是换个发型。一些这样的变化会潜移默化地带来其他的变化，大部分最后都会有助于你的生活。

如何做到每天工作14小时却不筋疲力尽

很多人都会问我，怎么有精力去做那么多的事情？就算是写文章，也太辛苦了一些，况且还要做很多别的事情。我自己算了一下，其实大部分时间我一天的工作时间都在14小时，大概有6个小时睡觉，4个小时吃喝拉撒什么的。很多时候想一想，其实这个世界上大家最公平的就是时间，这个是没有办法通过花钱或者别的什么办法找到捷径的。

当然，时间长仅仅是一个基础，效率也非常重要，这是时间利用的两个维度。很多人也一样累死累活，既不开心，成长也不大，这其实是第二个维度出了问题。我们先从第一个维度开始说，如何保持旺盛的精力？

很遗憾的是，精力很多时候是天生的，有些人天生精力充沛，有些人则有些萎靡不振。我就属于后者，所以我的经验还是可以帮助到大部分人的。最重要的一点是，你做的事情，是你热爱的事情，你对这件事情有兴趣，而且愿意钻研和坚持。我看到很多人痛苦地工作，因为他们并不喜欢，但为了生活却必须做下去，这样其实是双重的折磨，最大的损失是浪费了自己的时间。

当然，找到一件自己热爱的事情确实是比较难的，这个时候感谢我老爸给了我一个解决方案，叫“爱我所选，选我所爱”。用中国古代的话说叫“既来之，则安之”，既然做了，就把它做好，因为做的结果代表了你的个人品牌，而你的个人品牌决定了你今后的高度。很多人做不好事情给我的解释是“我不喜欢”，这个时候我会告诉他，“做还是不做是喜好问题，做得好还是做不好是能力问题”。所谓职

业化，就是不掺杂感情地把工作做好；所谓成功者，就是把事情做好的同时还热爱它。

当你开始热爱工作的时候，你就会发现并不是无事可做，而是有很多事可以做得更好。很多人想离职的时候，我都会跟他们说：如果你想离职，就把现在的工作做好，这样在你走的时候，他们不但损失重大，而且还会怀念你。而实际上，当这些人真的把事情做好的时候，他突然发现自己莫名其妙地就增加了很多的机会和空间，最后很多就不想走了。所以假如你的精力不太充沛，那你就一定不要消耗在自己不喜欢的事情上，而是钻到你喜欢的事情里面，就和玩儿游戏一样，那恐怕是很多人精力最充沛的时候了。

因此，从第一个维度来讲，你需要热爱你做的事情，并深入地研究它，你的精力会慢慢好起来的。

从第二个维度来讲，就是单位时间的效率。所谓效率，就是有结果的行为，没有结果的行为就没有效率。假如你单位时间内做的事情没有生成结果，那么这段时间就浪费了。所以不管你做大事小事，一定要有阶段成果。这个成果对你是有成就感和鼓励作用的，如果没有这个，那么你就会逐步丧失动力。

我的事情确实非常多，最大的副作用就是整个人的思维都基本碎片化了，经常容易忘记和混乱。处理这个问题的方法就是，在处理一件事情的时候，一定要有了结果（节点）再进行第二件。这样就会让你形成多线程的处理方式，同时推进很多事情，也并行不悖。这就需要你有很强的判断决策能力，哪怕错的判断也比不判断要好很多，所以你必须学会做决定。做决策的能力是老板和员工的最大分别，而一个好员工最大的价值就是帮助老板决策。当你习惯了这种做事方式之后，不但你的效率会提高，你的价值也会提高。而假如你的判断准确率还不错的话，你就前途无量了。

不过更多人的问题是没有那么多事好做，这就需要你有一个善于发散思考的脑子了，把一件事情做成很多件事情。在老板问一个餐馆怎么样的时候，就摸清楚所有的情况，包括房间特色、价位、饮食特色等各种细节，这样在老板确实要去的时候，会非常满意你的行为。而假如你再超前一步，就会提前准备好一些不错的餐馆的资料，在老板想要吃饭的时候，就已经给老板安排好了。把事情做在老板吩咐之前，基本就做到打工的高级境界了。

当你真的开始这样思考问题的时候，你会发现你有无穷无尽的问题需要处理，也许其中你思考的东西只有20%会被用到，但这20%就已经决定了你和其他人的差别。

所以，提升精力的本质其实不在于精力，而是在于你的思考方式和行为方式。当你开始改变自己的思考方式和行为方式之后，相信你的精力也会有所提升。

老板眼里谁是好员工

什么样的员工是一个好员工？如何去做一个好员工？看到一个总结得不错的“员工指南”，结合大熊老师自身的一些经验，写下此篇，供大家学习参考。

先说总结，再说分析。

好员工：汇报工作说结果，请示工作说方案，总结工作说流程，布置工作说标准，关心下级问过程，交接工作讲道德，回忆工作说感受……

差员工：汇报工作讲过程，请示工作没头绪，总结工作吹结果，布置工作说感受，关心下级问私事，交接工作多阻碍，回忆工作全抱怨……

这个标准是从老板的角度出发的，描述什么叫作老板眼中的好员工。

好的员工，汇报工作的时候跟老板讲的是结果，而一般员工，这个时候会讲过程。我们要知道，老板都很忙，一般情况下，不要给老板讲大量的细节，而是告诉老板一个言简意赅的结果，是最有效率的汇报。而一般员工，也许因为工作完成得不好，只好大量地描述工作中的困难、过程、细节，可这些内容对于老板来说并没有什么价值。记住，老板首先要的是结果。

请示工作的时候，普通的员工都会问，“老板，你看这个怎么办？”公司请你来是解决问题，而不是制造问题的，如果你解决不了问题，你本人就是一个问题。在请示老板的时候，一定要给老板几个

解决方案，太多也不好，2~3个即可。老板的职责是决策和定方向，听了你的方案，他大概有了谱，就比较容易做判断。如果你让他自己去想怎么办，要你干什么？

总结工作的时候，不是让你夸成绩的，而是让你把每个流程细节都说清楚，找到优点、缺点、可改进之处，作为下次工作的参考和提示。切忌夸夸其谈，而忽略了过程中各种值得参考学习的地方。

布置工作的时候，切忌感性化、口号化，比如“这次我们要做到业内震动”。什么叫业内震动？什么叫成功？没有标准，工作就没有方向。所以在布置工作的时候，最重要的就是讲清楚考核的标准和预期目标，最后的结果才能符合预期。

关心下级的时候，我们要注意问他整个事情的流程，看看问题到底出在哪里，他在什么地方还有欠缺，帮助他进步，这是一个领导该做的事情。切忌家长里短，同情心泛滥，问一些不该问的。当然，合得来的成为好朋友，固然不错，但在正常的工作关系中，还是以帮助别人提升能力为最佳。

交接工作的时候，特别能体现出一个人的人品。有些人就非常喜欢给交接人设置重重障碍，最终导致交接困难，似乎在出一口自己的怨气。实际上，这是非常不职业，也是非常不必要的。反正你都要走了，为什么不站好最后一班岗，给人家留下一个好印象呢？这更考验人品，所以务必注意。

回忆工作的时候，好的员工会记得自己在工作中的感受，比如在什么地方得到了成长和提高，得到了谁的帮助，有什么地方还做得不好，有什么地方以后会做得更好。而不好的员工则会处处抱怨别人这里出错了，那里有问题，给自己带来了什么麻烦，导致什么事情没有做好。有这样想法的人，工作一定是做不好的，在团队中，也会是一个问题。

综上所述，一个好员工，就是能够做到所有事情到我为止都能做好，把所有困难都当作进步的基石，能让领导放心的人。而不好的员工，则会带来很多的问题，这些问题不但没有答案，反而给团队带来了更多的迷惑，最终使得整个团队弥漫着负面情绪，得不偿失。

大家可以根据这个标准去看看自己身边的人做事的习惯，谁是好员工，谁又不是好员工，一目了然。关键是自己怎么去改。

5　女性必读

男性和女性的价值取向有很大的不同，这里从男性的角度提出一些建议，希望对大家有所帮助。

女性职场规划

一般说来，职场女性有三类人，普通丝、女汉子和女神丝，可以加上第四类，老板娘，不过这一类虽然常见，但很难通过奋斗得来。一般说来，无法通过努力获得的结果，我们都不该过于执着，要承认机遇、运气或者天分这些因素的存在。

我们可以先说女汉子。女汉子这一类是真正的职场“白骨精”，把自己当男人用，一心扑在事业上，人生最重要的时刻不去结婚而去拼搏向上，最终成为铁血女金刚，令人敬仰，独守空房。这种情况，我允许，不赞许。我已经有无数事业有成的女性朋友最终都觉得家庭和孩子才是最重要的，所以大家在想做女汉子的时候要确定几点：第一，你是不是有这个能力，智商情商体力俱佳；第二，你是不是有这个愿望，做一个女强人；第三，你是不是可以接受牺牲家庭。因为一般说来，事业最重要的阶段是28~35岁，也同样是家庭最重要的时刻，大部分人要在这个年龄段完成结婚生子，从而形成职业生涯的断档。从头再来，谈何容易，一定三思而后行。

然后我们看女神丝。女神丝自然是职场的女神，仙一样地飘来飘去，也干活儿，但不太努力，也不太在意钱的多少，好像就是在那儿飘来飘去，然后就结婚了，然后就生子了，然后继续飘来飘去。这样的美女一般都是有着落的，工作更多的是为了填补生活和打发时间，说辞职，随时可以走，说上班，也随时有人安排，没有什么事业心，总之是一个世外桃源一样的存在。这算是女神的一个明智选择，做个好员工，不如做个好太太，不然浪费了自己的好基因。

最后，我们就来看看真正的劳苦大众——普通丝。普通丝充斥在公司的各个层面，但你会发现，很少有人真正能够成为核心人物，成

为核心人物的可能有两种，一种是有靠山，一种是女汉子，再没第三种可能了。所以普通丝的逆袭，就只能从这两个角度入手。

这里要提醒大家的是，虽然是普通丝，但你一定要有一颗女神的心。长得不好看，总可以去穿职业装显得精神一点儿。所以大家一定要注意，你没办法决定你拿到什么牌，你总要积极地去打你手里已有的这副牌。

形象的改变是普通丝逆袭的第一步，因为形象代表的是一个态度，对待自己和别人的认真程度。不要乱染发，搞得像非主流。不要弄乱其八糟的发型，配乱七八糟的饰品，标准的长发或者短发，黑而垂就可以了。服饰驾驭不了太多就只穿职业装，穿黑丝就穿高跟鞋，跟不要太高，不要太复杂，去看银行、空乘、高铁等服务人员的鞋是什么样子的，就穿类似的。买好一点的内衣丝袜，女人的贵气来自贴身内衣，外套金贵，贴身衣物劣质也出不来那个感觉和信心。

当你改变了形象，就起码迈出了逆袭的第一步，可能也是最关键的一步。因为女性的能力和体力天生还是和男性有差别的，这不是优势，就不要拼这个。第二步，选一条适合自己的路线。因为普通丝还是要考虑到家庭的，这是改变你命运非常重要的一步，千万不要和女汉子去比。所以在30岁前，学习是第一位的，不要着急出头，因为就算拼出头了，到你结婚生子的时候，也都白费了。尽可能地拓展一下自己的高度和宽度，做积累，做人脉。因为在领导心目中，单身年轻女性永远是定时炸弹，搞不好什么时候就要恋爱怀孕，委以重任的风险很大，所以也没必要太争取，做一个踏实有用不显山露水的人就可以了。你的职业生涯是从结婚生子之后的二三十岁之后开始的，这个时候，和年轻人拼的就不是体力和知识了，而是经验和人脉。因为你的家庭已没有太多的后顾之忧，往往还会得到领导的信任。

然后你需要做的就是找一个好领导了。有朋友问我，为什么女的就能把感情看作最重要的东西，而男的就会牺牲掉女的呢？我跟她

说，男性的价值来自他的事业，一个男人再帅，事业一塌糊涂，魅力也会大减。所以男性最重要的还是自己的事业，你要做一个对男性事业有用的人，而不是去做一个男性（那样就是女汉子了）。她问为什么我不能跟一个女领导呢？一句话，同性相斥，事倍功半。

做一个支撑男性的人

在绝大多数情况下，女性是男性非常好的工作辅助者，就算是身居高位的女性，大部分也是男性大老板的属下。为什么呢？也是天然分工决定的。男人就喜欢做决策、支配这样的工作，而女性则偏向细腻地执行，搞管理。做判断本身就不是女性的擅长。所以，在绝大多数情况下，女性的职场，是要做一个对男性有用的人，而不是去做一个追求支配感的人。有句话“女人通过征服男人来征服世界”，肯定是有道理的。

杰克·韦尔奇的女秘书写了一本书《支撑：做副手的智慧》。看到这八个字，聪明人一下子就懂了，不聪明的就买来看看好了。

所以，如何在职场做到对男性有用，你做到这两个字就好了：支撑。

什么叫支撑呢？换句话说，就是打仗时候的后勤，要钱有钱，要枪有枪，要人有人，然后关键时刻可以顶上去，你就完美了。你会发现很多典型的女性职务，比如人力、行政、财务什么的岗位基本都是支撑性的岗位，适合大多数的女性去选择。

当然，很多时候，女性做的并非支撑性工作，可能也有一些创造和决断性的内容在里面。这个时候，我们需要的还是支撑性的精神。支撑你的团队来完成这项工作。只要你是一个帮各位男性实现他们事业梦想的人，你就一定会受到男同事的欢迎。相反，如果你作为一个竞争者出现，那往往会比较悲惨。因为从长期的角度来说，考虑到家庭等方面的因素，女性在专注度和耐力方面是不如男性的。就算你才华横溢，也不应牺牲家庭。所以千万不要和男性处在一种竞争的环境中。

对于男性而言，追求力量和事业是他们的全部。而对于女性而言，追求稳定的人际关系更为重要，而这种稳定，往往来自男同事的支持，而非女同事。而男同事对你支持的原因，往往来自你可以支撑他们的工作。

牵头的事情还是少干，这不太适合女性的特点，就算短期项目可以获得成功，长期疲惫也不可避免。

当然，你可以不信，也可以拼搏，未必不会成为一个“白骨精”，只是到了那个位置，你会发现，这样的生活可能并不是你想要的，因为你分身乏术。苦活儿累活儿还是让给男人干吧，你只要能支撑他们就好。

愚蠢的男人

男人最大的愚蠢是觉得自己可以征服女人，或者认为他的女人是被他征服的。实际上，更多的时候，女人只是表现出了一种被男人征服的感觉。无数的婚姻问题多半都出在老婆不会哄老公，而“小三”更精于此道。很多女人觉得男人就应该哄自己，这也是她们悲剧的根源，其实你要做的，是哄着男人让他哄你。切记不能丧失这个主动权，为什么说女追男就隔层纱呢？就是这个原因了。女生的主动会让男人有一种虚幻的满足感和自我强大感，一般男人迈不过这个门槛儿，人称英雄难过美人关。

第二个愚蠢则是容易被欲望驱动。据科学研究，男人勃起的时候脑部的血液会充斥到下面，所以那时候男人脑部处于轻度缺氧状态，这也支持了男人靠下半身思考的说法。因为在那种时刻，生理就已经确定了他无法进行理性思考，尤其是在酒精麻醉的情况下。而对于女性的参考意义有两个：第一，是你如何可以推倒大叔们；第二，一旦你的男人出现了这种意外出轨，基于理性和生理考虑，尽可能表示一种原谅的态度，因为你不原谅事情也发生了，而原谅则很可能让“小三”的处心积虑落空。当然，你有精神洁癖我也无力阻止你孤独一生。

第三个愚蠢则是自命不凡。因为父系社会的原因，男性主导社会，导致男性的权力需求非常直接，不管处于什么阶层的男人，都有一颗看不起他人的自命不凡的心。当然，这不包含少数聪明男人。

所以社会上不是没有好男人，而是缺乏聪明的男人。好男人有两种，要么极聪明，要么极愚蠢。聪明的人知道克制，愚蠢的人没有能

力，最怕的就是中间自命不凡的，总想着一步登天，这是很多男人导致痛苦的根源。

聪明的男人懂得节制，也有自知之明，知道女人的需求，也知道女人的目的，也许女人的主动会让他有些动摇，但一些原则还是牢不可破。很多人问我怎么看男人，我说一定要诚实负责，这样的男人自然也比较聪明，最起码他们知道一点，什么都要付出代价。而愚蠢的男人去追女人的目的就是满足生理需求而已。这里需要说明的是，愚蠢不一定是智力问题，更多的是智慧和格局的问题，还没有脱离动物性的基本需求。所以，一个男人有了一定成绩或者社会地位，不代表他不愚蠢。

女生想找一个好男人是一个很困难的命题。你如果要找一个聪明的男人，自己也要很聪明，这样你们可以互相理解。很多问题就不再是对错问题和感情问题，而是一个成本问题。而如果你很聪明，找到一个愚蠢的男人，就要哄着他在适合自己的层次内发展，不要乱推他和打造他，如果他发达了，第一个就是把你换了。因为你太聪明了，就难免不可爱了，让他失去那种征服感了。大部分聪明女人都折在这个环节，自己打造的老公出息了，然后“小三”就上位了。

如果你不那么聪明，自然也可以找个聪明男人，秘诀就是全心付出，别动脑子。因为你动脑子也动不过他，倒不如把自己全交到他手上，让他觉得换一个成本太高，也不一定踏实，从而稳固你的地位。如果你找到一个愚蠢的男人，那就只好大家凑一起玩了，别有太高预期，也不会有太多动荡。愚蠢男人的愚蠢，会在他进入一个不适合他的高层次后，完全暴露。

天真的女人

因为各种原因，接触（仅仅是接触！）过很多女人，越发觉得用“天真”这个词来形容女性实在是非常贴切。这个词贯穿女性的20~30岁，是不是以后还天真我无法判断，因为没有深度接触过年纪再大的了。

女性天真程度呈下弧形，一开始很天真，到25岁左右就不那么天真了，然后随着年纪的增加，就又越来越天真了。一开始的天真是因为无知，到经历多了之后的天真是来自青春被耽误之后开始的幻想。最可怕的一个心态就是：反正也到了这个年纪了，还是等一个最爱我的男性出现吧。

而男人智商的发展却是一条抛物线。随着可支配资源越来越多，从20多岁年少轻狂的愚蠢开始变得老到，到了40岁之后开始自以为世故，然后继续开始愚蠢，开始屡屡上演阴沟翻船。

所以在大家都很天真愚蠢的十几二十岁，男女关系是很好相处的。女性越来越聪明，逐渐开始抛弃同龄男人，盯上资源更为丰富的大叔。而年轻男子逐渐走向大叔，又开始反向去找二十出头的年轻女子。这时候发生了什么？就是和这个男人同龄的女性如果没有嫁出去，就剩下了！按照中国出生性别比例，男性远远高于女性，可是，剩女比例却大大高于男性，问题就在这里。

剩女的困境在于，已经到了30岁左右的年纪，基本只能找比自己大的男性，而男性在30岁是一个人生的门槛，人称三十而立。剩下的女性要么特别丑，要么特别聪明漂亮，聪明漂亮的都混得不错，肯定不会选一个30岁还没混出样子的男性。而30岁混得很好的男性呢？肯定也不会缺女人，年轻的可以大把去挑，为什么要去找一个年纪又

大、智商又高、很难驾驭的女人呢？这种情况下，只有极聪明的男性会因为后代和构建优秀家庭的原因，选一个优秀的大龄女性，而大部分比较愚蠢的男性，会直接朝年轻漂亮天真可爱的女性冲过去了。

聪明漂亮的大龄女性总有一种矜持和优雅，可这种气质往往在愚蠢的男人面前无法形成持久的吸引力。适龄男性在年轻妹子的一波波攻势下，很快就改弦易辙，冲“简易快餐”的方向奔过去了，这是一个男人的根性。当然，很多女孩子会说，这种男人我们不要嫁，我们要嫁聪明优质能珍惜我们的。一个比较尴尬的事实则是，一般男人都是年纪大了并且离婚之后，才学会欣赏这样的女性。不管从与不从，对坚持到底的女神来说，多少都有一点可惜。

所以我的建议是，面对年轻妹子的冲击，女神一定要学会主动出击，把握全局，用你的智慧和阅历吸引男性，千万不能等着靠着，等男性像男孩一样，天天守在楼下送花送早餐什么的，等不了两周他就被年轻妹子捷足先登了。千万不要表示自己的不屑，因为你最重要的是缺少选择的时间，而人家有大把的时间犯错。

男人随着年纪越来越大，耐心就越来越差，如果耐心很好，那是因为事业上没有什么好忙的。所以要珍惜大龄男性的示好，并及时给予鼓励，不断地心灵沟通，最后完成自己婚姻的救赎。虽然我们都说男性追女孩子要主动，但女孩子也一定不能丧失控制全局的能力。女追男隔层纱，你给的难度太大，高度太高，他老是触不到，就会自动适配低一点儿的了。这对双方都是一个遗憾，因为个性问题，浪费了一段很好的姻缘。

所以男性要主动，女性要掌控，幸福都是争取的，家庭都是经营的，什么都要努力，天上不会掉馅饼。

女子无才便是德

在中国，女权解放被作为打倒封建的一个重要特征，一直处在一个很突出的地位上。随着社会的发展，我们突然发现，女性确实如之前所期望，在社会能力上，体现出了不同于男性的才华，甚至比很多男性还优秀，然后就出现了一个问题，剩下了或者离了。目前中国男女出生比例达到了惊人的120：100，但剩女剩男比例差不多100：20，到处都是剩女，找不到匹配的男人，愁死一大批人。照理说，这是不科学的，不符合自然的。不过一般说来，不符合自然的，就要用社会来解释了。

所谓女子之德，老祖宗给的解释是："会打扮，尽虚空，善居下，懂流泪，能安定。"有点像现在流行的"树洞"的意思。换句话说，就是取悦男人顺便帮男人处理负面情绪，同时知道卖萌让男人哄，就是个好女人了。和大熊老师之前说的女人要哄着男人哄自己基本是一个意思。

这里实际上说出了男女相处之道，不是说女人没有才华最好，而是说，男人是天，女人是地，女人的定位就是要谦卑、柔顺。而男子则有德就是才，也要尊重扶持女人才是。

就像之前写的天真的女人一样，女性做的不是要强，而是要掌控。男人负责赚钱养家，女人就负责貌美如花地持家，让男性赚钱有成就感，有了成就感，就有了责任感。如果你赚的比老公还多，就略显尴尬了。你赚钱又多，自己又独立，还能生孩子养孩子，还能料理家务，那男性存在的意义在哪里？总不能是换灯泡、修马桶吧。

如果我们在工作中，有人做老总，有人做清洁员，大家都没什么意见。而在男女问题上，如果要求平等一致，实在是严重忽略了男女

的社会分工和社会责任。比如，女性25岁左右是生育的最佳年纪，也是工作上升期，很多人为了事业，放弃了这个生孩子的黄金时期，最后影响了生孩子。从小处看是个人选择，从大处看，就影响了种族的繁衍，也会影响了一生。

所以，示弱，哄着男性，并不是自卑自贱，而是战略。

有一个说法，说女人其实是世界的主宰。因为人都有23对染色体，最后一对染色体女性是XX，男性是XY。X染色体上有1000条左右的基因，而Y上只有78条基因。女性相比男性多了1000条基因，就导致她们的心智大大超越男性，甚至可以说不是一个物种。

都说女孩的心思你别猜，就是这个原因了。女人可以很清楚地知道男人为什么不高兴，可男人却极少能理解女性。

所以，就算女孩子非常有才华，也一定要学会锦衣夜行，不要过于高调，让男人在外面风光无限就好，而自己则管好银行账号。

还是那句话，幸福生活是经营出来的，有时候一些必要的隐忍和装傻，是幸福路上的保障。切记，是装傻！

关于气质提升的速成

很多女性朋友喜欢问如何提升气质，所以这个问题对于女性比对于男性更为重要。原因也很简单，对于女人而言，第一可能要样貌可人，第二就要气质。样貌可以化妆或者整容，而气质的提升，就要花一点儿时间了。气质的提升会有很多附加的好处，比如会在工作中、商务谈判中给人留下比较清晰的印象，在职场中会有很大的优势。

气质这个东西虽然无法量化，但还是有迹可循的。大概说的就是一个人散发出来的气息，包括修养、品德、举止行为、待人接物、说话的感觉等等。主要就是心理的外在表现，比如心理过程的速度、强度、稳定性、指向性和灵活性等，具体表现为情绪体验的强弱、意志力的大小、注意力集中时间的长短、知觉或思维的快慢等。

所以从本质上的气质提升，还是要从心理提升开始的，心理提升自然还是要读书见世面为主，所谓见多识广。见多识广的最大好处，就是可以处变不惊，这样气质上就会显得气定神闲。和这件事情比较接近的，就是谈吐，想要口才好，谈吐让人钦佩，也只能是多看多说多练了。一般你看过的东西多了，经历得多了，幼稚的话就少了，自然谈吐就有提升。不过上面提到的几点都是慢功夫，都要慢慢修，一般人也没有这个耐心和习惯，不然早就有气质了。

所以我们现在就要谈谈速成的办法，这个估计是大家比较喜欢的。不过速成的办法，只能暂时治标，不能治本。

速成的办法，大概有几个方面。

第一就是谈吐。众所周知，口才是非常重要的一个方面，但假如你的口才实在不是太好，那么最好的提升办法就是少说话，只说你擅

长的问题就好，其他时候，就不要说话了，这样会显得比较高深莫测。

第二是眼神。若要气质好，练眼也是必需的。目光要稳定，不要游离，不要乱看。一般目光游离闪烁的人，心术也不会太正。要学会保持双眼平视前方的习惯，正视别人，这样会显得你比较端庄稳重，加上又不爱说话，气质自然会提升很多。

第三是情绪。情绪一定要保持稳定，不要轻易喜怒。容易欣喜难免显得轻浮，容易生气自然显得狭隘。喜怒不形于色确实很难，但也未必无法做到。本质上的情绪稳定，是因为得失心比较淡，不太计较；而假装的情绪稳定，就看你的表演才能了。不管什么事情，看上去不要有情绪。古语云："顺，不妄喜；逆，不惶馁；安，不奢逸；危，不惊惧；胸有惊雷而面如平湖者，可拜上将军。"

第四是气势。气势和气质略有差别。我之前说过人有两个能力非常重要，一个是和别人平等沟通的能力，一个是获得别人信任的能力。第一个平等沟通，说的就是气势。记得当年培训的时候，说如何在谈判中保持气势逼人，当时的培训师教了两个字：假装。例子比较粗俗，就是说你在心里假装是对方的长辈、富二代、官二代之类的，自然而然，气势就会提升。总的来说，速成的办法，就是让你做一个不太说话，不太流露表情，情绪稳定的人。而慢慢提升的办法，自然就是好好读书，多做事，多练习。

女性职业生涯好多坑

不知道是先进还是落后，像美国这样的发达国家，很多女性却还是选择去做家庭主妇，这样的选择倒是十分符合我国古代传统文化中对女性的定位。不过，一个比较现实的原因则是，在我们这个国家，一个男性的收入，确实很难支撑起一个家庭，女性的职场生涯，也有一点被迫的意思。

当然，女性解放有些过度，也是重要的原因之一。遇到很多年轻女性，都有一颗很强的事业心。遇到更多女性，都说自己工作的目的是不能靠男人，这一点其实还是很令人唏嘘的。当然，我一般不太建议女性有太强的事业心，因为这往往是以牺牲家庭为代价的。而很多很优秀的女性，则需要接受一个不太强的男性才能保证家庭的稳定。而事实上，优秀的女性喜欢更优秀的男性，这常常会让一个家庭非常不和谐。

女性在职场有一个很基本的心理悖论：女人潜意识是觉得自己不如男性的，但意识上都觉得自己不能输给男人。可一旦你把她们当作一个男性来看待和要求，她们自己又会觉得很不公平，似乎丧失了女士优先的优待，这其实很让管理者头痛。

当然，真正头痛的还不仅仅如此。女性在职场上的劣势还在于生理上的一些特点，比如，单身的女性可能有恋爱结婚的需求，一般就会耽误工作。而结婚的女性又有生孩子的需求，这对企业又是一个负担。所以，企业可以接受一个工作多年的女性员工怀孕生子，却非常害怕一入职就怀孕的情况。所以，女性在自己的人生规划上，也要有相应的安排，以尽量打消企业的顾虑，获得更好的结果。

因为怀孕和生育至少要耽误一年半左右的职业生涯，在之后长达2~3年的时间里，都很难全力以赴，所以女性的职业生涯一般是在这里出现了分野。在26~30岁去怀孕生子的，会出现一个职业生涯上的断档。而放弃生子的一般都会得到升迁和重用，但又出现了一个人生的断档，剩女概率非常高。这需要女性根据自己的情况做一个很大的取舍。从这个角度看，生育时间越早，职业生涯就越主动，越晚，断档的损失就越大。

于是这就出现了一个预期的问题。我们工作的预期是什么？和男人一样？那就错了，你永远不可能和男人一样，就算一样了，你也会失去自己的生活。和男人不一样？那还能有空间吗？这其实涉及很多方面的问题，比如方向的选择、职业的选择等等。

过得幸福的人，往往都不是很强的人，而是要求不太高的人。很痛苦的时候，降低一点预期，其实就可以快乐很多，这是一个非常简单的办法。女性要很清楚自己的职业生涯会有很多坑，才能很好地安排自己的职业生涯。要知道，男性更为理性，女性更为感性，女性在格局和远见上有很大的局限，但在情感和细节上，则远胜男性。所以看到差别，选择方向，才是正确的第一步。

因为女性在30岁之前面临很大的不确定性，所以决定胜负的时间是在30岁之后、家庭日趋稳定的时候。这就对其工作提出了更高的要求，因为面临年龄体力和知识结构脱节的问题。但是有一种东西是永不脱节的，就是细腻的情感和精妙的细节。在任何时候，公司都需要这样的品质。而当前职场女性的犀利范儿、中型范儿、“白骨精”范儿，显然和这个需求有所背离。而一味地精英化、强势化，往往会伴随着生活的失败和痛苦。

所以我觉得，更多的女性还是应该选择支撑的道路，而不是先导；不是迎难而上大杀四方，而是默默地支撑男人的工作，恐怕会对自己职业生涯的延续性起到更好的作用。

人生若只如初见

在朋友圈看到一条状态，内容是这样的："发小终于在结束对某姑娘长达10年的爱情之后，找了个90后。据说是在去重庆的轮渡上遇见的一个贵阳姑娘。据说一发不可收拾，相识两月已经住到家里了。青春真是无处安放，连一个城市都安放不下，得跨好几个领域，得行动于江水之上，得跨好几个年份，得跨越好多个时空。我被刺激到了，手机频频摔到地上。后来想想，这对于他来说，对身在其中的人来说，是自以为多么幸福的事。身在其中，春光无限，幻觉稀薄。祝他幻觉绵长，经久不散。"

我第一感觉是，这是个陈世美的故事，心里想着，所谓爱情，终究抵不住时间的风霜。

想起一段话：爱情并不会让两个人白头到老，爱情的力量很有限。带给一个女人希望的不是爱情，而是男人的责任感。带给一个男人安全的也不是爱情，而是女人对家庭的付出。爱情让两个人走在一起，而继续走下去的动力，不能只靠相爱。白头到老的秘诀，无非就是两件事情，负责和付出。

本来以为是一个艳遇的故事，其实却并不是这样。问到发状态的朋友，她说："你看了什么感受？"

我说："我觉得挺感人的，但似乎觉得那个老姑娘有些矫情。"

她说："我就是那个老姑娘。"

我说："你终于被你男友甩了啊。"

其实我也一直不看好她和她男友。

她说，事情是这样的：这个人姓林，是她的初恋，一直爱她，还在老家，是从小一起长大的，算得上是青梅竹马。今天，她一个好朋友给她一个电话，说林××找了个姑娘。林××认识那姑娘两个月，安徽贵阳两边跑，一发不可收拾，日日夜夜不回家。

我恍然大悟，说："这有什么好矫情的啊，你又没和人家结婚，人家找了个90后怎么了啊？"

她说："他爱了我10年，我一直觉得这个人是我的。因为他一直爱我，所以我觉得，他该一直爱我，但是我不能给他什么，更不能要求他什么。"

我说："原来是这样，是有一点点小失落吧？"

她说："不是一点点呢，是很失落，就跟失恋一样。我刚才给他去了一个电话，他说他刚睡醒。我说小妹呢？他说在旁边呢。然后我的心啊……风起云涌的，手机都掉到地上了。我就像是自己跟自己失恋。"

我说："这个故事比我一开始想的那个要好。"

她说："以前我问过他，我说，我在北京，你在安徽，我每次回来，为什么你都对我这么好？他说，你回来，你是我的，你走了，我是你的。就为这句话，我哭了一个晚上。现在，他正躺在那个小姑娘的身边。"

我说："那你现在怎么想呢？我真想记录一下这个故事。"

她说："你可以这么写，这姑娘到现在还自大地以为，只要她回去，他随时都可能重新爱上她，甚至为了她不去结婚，继续等她。她

依旧固执地以为，他是她的。如果以后她不乐意了，就回去抢婚。”

我很少写这么大段的对话，我也不擅长写对话和心理，因为我是一个非常理性的人。后来我发现，我必须去写这么一大段对话，才能更真实地表达。

前两天有一个姑娘问我，你真的会爱一个人一辈子吗？一辈子对她好？其实这个问题不难回答，我的价值观一直都是开头提到的，责任是第一位的。也许感情是容易波动失控的，但责任却是稳定的、可以不变的。

而今天的故事则告诉我们另一个观点，你曾经以为那些会永远爱你属于你的人，其实，可能并不真的如此。我也曾经以为我会永远爱高中时的女友，后来再见时，却并没有想象中的那种感觉。仔细思考了很久，我其实爱的可能不是她，而是自己的青春，自己青春的那份单纯和执着，以及自己青春时代的那个她。

其实，人们往往还是通过爱别人的方式来爱自己。最后她跟我说：“怪不得诗人有‘人生若只如初见’的感慨，所有事情都过去之后，想想刚开始，觉得，实在是太好了，但再也回不去了。”

爱我所选，选我所爱

小时候，老爸常跟我说一句话，叫“爱我所选，选我所爱”。那时候读书少，我还听不太明白里面的逻辑。到了现在这个年纪，有些事情突然就豁然开朗了。这句话其实说了两种状态：第一种状态，是你选的未必是你一开始爱的，那你既然选了，就要好好地爱她；第二种状态，是你要选你爱的，这种情况就简单许多。但不管怎么样，核心就一个，爱她。

其实不管是爱情还是工作还是别的什么，道理都是通用的。很多时候，我们可能没有选到自己喜欢的人或者工作，有时候则是选到了却干得没有想象中出色，然后就普遍出现了一种典型的这山望着那山高的情结，或者觉得当初爱错了，觉得如果换一个选择可能会不一样，然后基本上这就是一场悲剧的开始。喜不喜欢是爱好问题，做不做得好，是本事问题。你没本事换个地方也做不好，所以千万不要把自己做不好的原因推到自己没兴趣上。记得“爱我所选，选我所爱”。

年轻的时候，我们什么都没有，就只有感情，似乎纯真，其实也是无奈。年纪大了之后，慢慢有了更多的欲望，却少了许多的耐心，大抵是见多了分分合合，于是感情考虑得不是那么多了，这也是社会现状，可以理解。但我们终究还是有选择权的，问题是如何对待我们的选择。记得大学的时候，有同学网恋分手后很痛苦地向我咆哮：“你说什么叫喜欢，什么叫爱？”我当时想都没想，说：“喜欢不需要负责任，爱需要负责任吧。”所以，爱我所选，选我所爱，说的其实还是责任。

男人确实比较容易受到各种各样的诱惑，比如钱、女人、美食、权力、事业等一切看上去新鲜有价值的事物，而女人至少对其中的几项不会感兴趣。动物性决定雄性一定是以占有更多的资源和雌性为驱动的，而社会性则限制个体尽可能地少占有资源，这两者之间的冲突，造成了很多的悲欢离合。所以，文明社会中最需要重视的就是，抑制自己的欲望，知道什么该拿什么不该拿，什么该做什么不该做。你会发现很多人越到高位反而越把持不住自己，犯下很多错误。就好像贪污，1亿和10亿其实没有什么本质差别，但还是无法自持地贪得更多，然后超出了自己的承载能力，最终撑死了。所以，优质的男人，不光要有一颗蓬勃向上的野心，也要有可以自我控制的信念，缺一不可。

不过，年轻时候男人说的话不太可信，等年纪大了，男人的耐心又不太可靠。女性朋友还是要认真鉴别，年轻的时候不要太天真，被甜言蜜语骗了；年纪大的时候，不要太矫情，以免被毫无耐心的大叔们放弃。

而对于男性而言，要明白自己最重要的是责任，不管什么情况，起码要做到“爱我所选”，尽可能做到“选我所爱”。女人是无穷无尽的，但你人生的职责就是照顾好属于你的那一个。

注意劝朋友的度

有一个朋友给我讲了一个故事，大意是这样的：她有一个闺密，富二代，找了一个高中同学做男朋友。这个男朋友没上大学，先是当兵，后来回来当了协警。两人一直磕磕绊绊，自然女方家里也不太同意这桩婚事。而且男的还不是特别专情，也有一些和别的女生的事情。我这朋友知道了，就去跟闺密说，闺密就去找那个男的大吵一架。然后我这朋友就很不幸成了搬弄是非的人，搞得里外不是人。

这种事情之前也发生过，还记得我之前写的《宗宁：关于选择、机遇、格局的真实故事》吧，故事里面有一个情节我没有写到文章里，就是老公打了老婆，老婆很痛苦，去找闺密诉苦，闺密就跟他说，家暴不能忍，还是要离婚的。结果呢，人家没离。后来一起吃饭的时候，老婆就笑着对老公说："你看，当初咱俩打架，××还劝我和你离婚呢。"有没有一种被坑的感觉？闺密在老公心目中的形象立刻败坏了，立刻成了一个破坏别人家庭的坏蛋。

这种事，从小我老妈就不让我管，她给我提过两个要求：第一，不要去参与别人的感情的评判，原因就是如此，你说了人家的坏话，万一人家以后和好怎么办？第二，不要参加女同学的婚礼，你大老远地跑去参加，人家老公自然会觉得你们关系很不错，但这也不是什么好事情，多少会在人家心中留下一些印象，以后可能会有所介怀。所以，后来我就只参加男同学的婚礼了。

所以，我今天就要讨论一下这个第三方劝说朋友的度的问题。因为人的天生八卦心理，我们都特别喜欢参与到各种意见中去，就好像很多人来问我意见，我都很高兴，觉得自己被尊重了，价值得到体现了，然后就会说很多。但是，如果咨询的是和别人的关系，就要比较

慎重，因为人的关系总是动态变化的。就好像上面说的，也许你是好心劝她，但她不仅没有采纳，反而把你的建议告诉了另外一个人，那么这个人对你的印象就会完全毁灭。你说你本来是为了一个人好，最后她也没好，你还得罪了另一个人，是何苦来的？所以，最后你会发现，你给别人提的意见，大部分都会坑了自己，很少会真的起到作用。因为找你问意见的人，心中早有主意，跟你询问，也只是找一些平衡和安慰，最终还是不信你的情况居多。

在这种明显的结果之下，我们就要慎重提建议了。帮不到朋友就算了，自己被坑了，就不合适了。最后背上一个挑拨人家夫妻感情的恶名，非常得不偿失。所以这些判断，还是要当事人自己去下，责任也是当事人自己去背，你千万别自以为是，去说一些肺腑之言，然后被出卖得五体投地。当然，如果是好的建议，也无妨去说一些。

以我个人的经验而言，大部分时候，人执着于某些人、某些事，大抵可以归咎于命，否则你无法解释，因为是非理性的。非理性的东西你是找不到逻辑的，比如说为什么他喜欢她可以喜欢得死去活来什么的。所以在这种非理性的情况下，我们如果做出理性建议，往往事倍功半，最后可能还会落得一身埋怨。所以你能做的事情有二：一个是不说什么，一个是本着绝交的预期说一些什么，然后就再也不说了，等着看最后结果，来验证自己的对错。

每个人都要对自己的未来负责，也要对自己的选择负责。也希望大家珍惜那些给自己提意见的朋友，不管怎么样，他们是真心为你好，所以千万不要出卖他们。你要知道，他们本可以不说的，说了就代表了信任。你可以不听，但千万不要坑了别人。如果人家说对了，你就算倒霉了，也要去表示一下感谢。这样，下次人家还会提醒你，毕竟，听人劝吃饱饭。

人生是一场长跑

人生是一场长跑。如果你长跑过，你就知道决定胜负的关键肯定不是一开始跑在最前面，而是如何合理地分配你的体力，从而最后可以拿到好的成绩。所以很多人就是在前面用力太猛了，以至于到了后面，后继乏力。因为人过中年，已经不是年轻的时候那样可以毫无顾虑地去拼搏了，日益年老的父母、自己的未来和家庭、社会的舆论都会给你带来很大的压力，在这样的压力之下，会严重分散你的注意力，从而影响你发展的高度。

不管是男性还是女性，家庭都是第一位的，而事业则是为家庭幸福而服务的。这一点往往被人忽视，所以导致事业好也不幸福，事业不好也不幸福。而因为女性还需要承担哺育下一代的重任，所以在事业上，难免无法全力投入。而很多女孩子还会有一种错觉，就是自己事业不好，男人会看不上，而实际上，恰恰相反。事业条件越好，男人的压力反而越大，最后往往不能如意。反而一些简单的女子，却可以过上简单幸福的生活，这才是事情的真相。

所以女性在职场，年轻的时候不要冲得太猛，要注意家庭和积累，只有家庭稳定，不断积累，才能突破30岁后的各种事业瓶颈。而前期冲得太快，则容易让你在中场的时候，被各种琐事所累，然后被人赶超。比赛决胜的部分永远是在后半段，如果一开始就弄得一团糟，那么后面就完全没有办法改变了。

6　把自己变成超人

陈安之的第一本书叫作“把自己激励成超人”。那时候激励是非常有效的，因为过去思想还未开化，社会还混沌的时候，只要稍微激励一下，人就蜕变了。但现在，显然大家都已经被激励得疲惫了，发现激励了自己这么久，最后居然还是不成功。然后就陷入了不成功便成仁的巨大激励反弹之中无法自拔了，反而走向了毁灭。

所以，我不太激励大家，我更喜欢的一种感觉叫作觉醒。就好像是你隐藏的力量，通过另一种力量的引导，一下子突破束缚爆发了，这个时候的力量，才真正是你自己的力量。激励的力量，如同兴奋剂的作用，无法持久，后果严重。

分辨心

小时候大家都看过《西游记》，如果我问你，西游记师徒几个人谁最厉害，一般人都会说是孙悟空最厉害，他有火眼金睛嘛。后来长大了发现，其实最厉害的还是唐僧，倒不是他会念紧箍咒，而是他没有分辨心。

孙悟空的痛苦之处就在于，他一眼就能看穿妖怪，然后就想打死他，后台硬的还不能打死，然后生活就变得非常尴尬。一方面，要发现坏人，一方面要教育师父，最后还要经常去请救兵，结果呢？有后台的妖怪都被救走了。唐僧就开心多了，只想着往西天取经就是了，也不管这人是人是妖，顶多在被下锅前懊恼一下，错怪了悟空而已，大部分时间，毫无烦恼，非常执着，特别坚定，从没发现唐僧有什么纠结痛苦郁闷和彷徨之类的。唐僧似乎没出什么力，最后还被封为旃檀功德佛，孙悟空就苦哈哈地辛苦一路，操心得不得了。

西方传说也差不多。亚当、夏娃的原罪就是吃了智慧果的果实，一下子有了智慧，知道了羞耻，也就是分得清好坏了，然后就被赶出了伊甸园。这也就是佛教里讲的分辨心了，也是痛苦之源。

判断实在是人类最大的问题。我接到的很多问题也都是如何去判断的问题，大家都想知道怎么做最好，可以最省事，然后就陷入了痛苦之中。现在反思一下，这也是我一直没能顺利结婚的原因，分辨心太重了。虽然准确的判断是成功之本，但事实上，所谓成功的人，也都没有想象中那么幸福。

了解到分辨心是一种痛苦的根源，所以我认为，在不需要分辨的地方，就放弃分辨，低头做事就好了。不要老是纠结于这件事情值不值得做，这个人值不值得交往，我怎么做可以出更少的力赚更多的钱

之类的。这些分辨心，会给我们带来很大的困扰，浪费很多的思考资源。子曰：以直报怨，以德报德。意思是，对我们好的人，我们对他也要好，对我们不好的人，我们按照正常做事的方法对他就好，既没有必要去以德报怨，也不必冤冤相报。

这里需要说明的一点是，并不是说分辨心是多么万恶的东西。比如做投资，就必须有分辨心，去判断这件事情是不是值得去做。当然，做投资的人也因此都是真的虐心。

在这里我只是告诉大家有这么一个道理，毕竟大家不是唐僧，也没有孙悟空这样的帮手、如来这样的后台、皇帝那样的结拜大哥，这个时候你还没有分辨心，就接近傻了，只能寄希望于傻人有傻福了。当然，现实中也真有很多这样的事情，很多人傻得别人都不忍心坑他，比如《天下无贼》里面的傻根儿。

在重要的问题上，我们还是要有一点分辨心的，在无关紧要的事情上，其实完全可以不要去分辨。什么叫无关紧要的事情？对我来说和钱无关的事情，就不要太过于纠结认真，人家怎么说就怎么是吧，非要纠缠什么也是费力耗心，毫无意义。举个例子，比如你一个月赚1万元钱的时候，就可以对500~1000元这个额度的消费不用太纠结了。该掏钱就掏钱，该请客就请客，不要吃饭到最后，都虐心得难受，提心吊胆自己是不是要埋单。这样会释放你很多心力，也就更有余力去思考别的事情了。

我们也不要对自己太苛刻，出现困扰的时候，就反思一下，是不是起了分辨心，如果确实如此，就调整一下，很多事情往往就迎刃而解了。

盲区

我们把视线不能到达的区域叫作盲区，扩大一点儿，你注意不到的地方就是盲区。最近我发现了自己的一个盲区，并做了深刻的反省。讲述盲区的意思就是让大家可以更好地去发现自己的盲区，而不要忽略自己没有注意到的东西，因为那里可能聚集了很多财富。

一直以来，我都以为QQ空间是一个过时的产品，后来发现这个产品不但成熟，而且确实有赢利模式，只是后来腾讯对空间关闭认证之后，有些不显山不露水罢了。腾讯空间的营销大号比微博更强悍，无论是产品展示还是落地的销售，几乎都是一条龙。而QQ空间的高黏度用户技术水平较低，消费能力却比较强，虽然从电脑掌握的水平来看，大多是小白用户，但你要知道小白用户是各种行业的主力消费人群，在QQ空间写日记也能年入百万。然后看这些人日记中记载的那些圈子牛人，说实话，在我眼中，不算什么人物，很多甚至都是熟人。

于是，我发现了自己的一个盲区。我比较注重公司层面的合作，却不太接地气，而QQ空间这些人却可以从自己的追随者里面直接形成销售的转化率，甚至营销的圈子，几天就可以打造一个淘宝类目第一。当然可能里面也有吹牛的成分。不过我还是开始做了深刻的反省，重新重视了QQ空间这个产品，并打算开始深入地研究。

然后想到之前做微信朋友圈营销的时候，很多做淘宝的人都会有很强的抗拒心理，直接说："谁在微信朋友圈里面做广告，我第一个把他拉黑。"但事实上，很多人不但这么做了，而且做得很不错。对未知的事情直接产生抗拒的心理而不是沉下去研究一下，是一个很不好的习惯，希望大家可以引以为戒。当我听说有人可以写日记赚钱的时候，我连续看了一个月，然后才做了自己的判断。

人在面对未知的时候，都会有一种不安和恐惧，并会因而采用防御姿态，甚至主动攻击（比如我做微信培训引发的某些同行莫名其妙的攻击）。而盲区就是这样一个未知领域，往往是我们眼皮下的金矿。

钱不是最重要的东西，但钱是一个最明确的价值衡量单位。不值钱的未必没有价值，但值钱的一定有价值。当你发现新的赚钱方法时，首先思考其中蕴含的思路和规律。假如这个领域介入已经比较晚的话，看能不能把这个思路用在新的领域之中。我们不能羞于谈钱，但也同样不能唯利是图。当你拥有很多思路的时候，你会发现，新出现的每一个工具你都有可能运用得得心应手。

出现盲区的另一个原因则是自己的选择性无视。比如一个年轻朋友跟我吐槽说，他跳槽以后，过去的老板居然跟新老板见过面，还说了他的坏话，说他总提意见、想法太多、执行力不够什么的。然后他很担心会影响自己的新工作，并说如果失业了，要好好报复一下前老板。但是我听了之后，却觉得这件事情很自然，现在年轻人大多是这样的，喜欢提一些意见，按照自己的想法而不是老板的要求去做事情。我的意思则是，这件事情还是先反省自己，一般老板没必要去和前员工较劲，比如说坏话什么的，也许确实是他的真实感受。总体说来老板还是比你厉害一些，而且老板给你发钱，你自然最好是按照他的想法做事情，而不是按照自己的想法去做。最后他应该也开解了这个问题，但也提醒我们，对自己的认知，可能是最大的盲区。

所以，现在我们要注意两个盲区，一个是对自己的认知盲区，一个是对自己身边特别熟悉的产品的忽略，总觉得经常用，就认为自己懂了，其实还差得很远。同样的事情，之前还出现在使用Word上，说实话，遇到Word高手，方知Office博大精深，这个相信很多人都有感受。

这篇文章更多的还是自我反省，也希望给大家启迪。

提升自己最快的方法不是学习新东西，而是弥补旧短板。

目的颤抖和稀缺占用

小时候课本里面有个故事，是欧阳修写的《卖油翁》。就是讲一个射箭的人很骄傲，遇到一个卖油翁，卖油翁在油瓶口放了一个铜钱，然后一勺油倒下去，油从钱孔中穿过，一点都没有溅到铜钱上。射箭的人很惊讶，卖油翁说了一句话："无他，但手熟尔。"

如果你有过穿针引线的经验，你会发现，你盯得针孔越紧，手就越使劲，抖得越厉害，这就叫目的颤抖。换句话说，目的性太强的时候，你就会开始颤抖，无所适从。

所谓当局者迷，旁观者清，大概就是这个道理。因为你在其中，人家在旁边看。离得远一点，也就看得清楚一点，你离得越近，越专注，越看不清周围的东西，就可能陷得越深。所以，专注是好事，但是不要太专注，有一点高度和全局意识，有一点系统的价值观，会事半功倍。所以每当我看到那些打了鸡血一样一定要成功、一定能赚钱、一定能火起来的人们，虽然我比较欣赏他们的自信，但更多的还是怀疑最终的结局。目前的经验是，墨菲定律还是最有效的，就是如果倒霉事情可能发生，那么最后就一定会发生。

哈佛大学有一项研究表明，稀缺的资源会占用你大量的注意力，然后导致这个资源对你来说会更加稀缺。比如贫穷的人缺的是金钱，而混得不错的人往往缺的是时间。两者惊人的一致性就是，你给穷人一些钱和给富人一些时间都无法彻底改变这种情况。因为在长期资源匮乏的情况下，人们对这些资源的追逐，已经完全吸引了这些人的注意力，以至于忽视了更有价值和创造性的东西。比如，在你特别穷的时候，你会把大部分精力放在如何省钱上，比如一些穷游攻略、如何在某某地方花多少钱生存的攻略、怎么生活更省钱攻略等等，很多的

省钱攻略，都会让人花大量的时间去研究，从而丧失了更多的时间去研究如何能赚更多的钱。最可怕的是，他们还会扬扬得意地认为自己占便宜了。那些苦心研究手机性价比，无限对照参数的人，都会买一些发烧的手机；而对此不太在意的人，直接就会去买苹果或者三星，他们可能不懂手机，但肯定要比懂的那帮人会赚钱。时间宝贵的人情况也类似。比如有太多的事情要处理，就只能忙着一件一件去处理，而无法有一个宏观的思想去安排长久的工作，工作也就成了一种应急的模式。这种情况我体会蛮深的，所以我喜欢看电影的原因是，我可以在两个小时内什么也不想，专注地做一件事情，从而挽救我日益碎片化的注意力。

所以古语有云，救急不救穷。因为你就是给穷人钱，他花掉之后还是会穷。大家缺的不是钱和时间，而是需要正常的思维和心智，减少过多的干扰和焦虑，淡定地对待，然后长远地思考。

所以老爹一直告诉我，钱永远只是附加值。后来一路实践过来，确实是这样的。当你开始踏实地去做一件事之后，坚持下来，慢慢你就会发现，价值有了，钱也就随之而来了。

如何克服人性的弱点

以前说过改变你的特质是第一步，那么第二步就要克服人性的弱点。当然，在第一步改变特质的时候，你就应该已经开始学着克服特质的弱点了。到了这一步，我们会升级一下，不仅要克服自己特质中的弱点、学习其他特质的优点，还要克服人性中的很多弱点。

当然，你要知道，人是不可能没有弱点的。比如我就很难克服吃这个弱点，不过这些弱点对于职场，没有那么重要罢了。

比如睡懒觉。很多城市的孩子都喜欢按点上班，卡着时间到，偶尔还会迟到，晚上下班自然也是到点就走，绝不加班。80后和90后大部分人会觉得这样做是在公司规定的范畴之内，无可厚非，但是你要明白，按照底线去做事，你的收获也就是底线的收获，绝不会让你得到更多。比如同样是两个新员工，有一个每天早上提前半小时来，和一个每天按点来的，给人的感觉自然不同。其实从能力的角度看，人和人都差不太多，但从态度的角度看，人和人就大有不同，就算你能力弱点，如果态度积极，也会得到重用。

比如占便宜的心态，很多人都有，大到黑点钱，小到拿点文具回家，这其实是非常坑人的。这个世界上，没有人靠占便宜发家致富的，但是赔得倾家荡产的，大都因为想占便宜。所以，你平衡一下来看，占便宜肯定是弊大于利，不小心被领导看见或者发现了，更是后患无穷，轻则印象损坏，重则开除去职。怎么破除这种心态？就是该花钱的时候抢着花，帮别人买饭买瓶水不会破产，但给人留下的豁达印象则是千金难换的。最终你计算一下，这些付出都是值得的。

你自己的弱点，自己心里明白，知道以后，就反其道行之，抠门的就多花钱，不善于交际的就多跟同事去聊天。还有一个最好的办法

叫公众承诺。比如我很懒，然后写公众平台的时候就跟大家说，我要开始玩这个了，我要每天写一篇。不管遇到什么事情，都要坚持写一篇文章再睡觉，不然就会觉得好丢脸。坚持了一段时间之后，就形成了一个习惯，然后习惯又开始影响你的性格，你的性格又开始影响你的命运。

以此类推，内向腼腆的就多参加公众活动，没事就去唱歌朗诵跳舞，话多的就开始练习闭嘴，无论别人讨论什么，自己再感兴趣也不要去插话。当你开始逐渐改变自己的弱点，那你就逐渐改变了自己，然后就改变了世界。

要记得，你做的事情远不如你是个什么样的人更重要。能力强的，不一定能在团队中混得好，能力一般的，未必不能成为明星人物。别人对你的印象来自别人对你的期待，期待高了容易有落差，而期待不高，就总会有惊喜。职场的竞争，除了少数靠业绩数字比拼的，大部分都是综合比拼，而在综合比拼中，软实力往往会起到更大的作用。

如何面对社会的黑暗面

网上造谣的团伙被抓了，很多人浮出水面，大量知名造谣账号没有坚持到“不自由毋宁死”，先把微博清空了。所以很多事情，不是不报，只是时候不到。如果你看其他人造谣火了，你也去造，到了今天，也会陷入一种恐慌之中。做人应该严格按照自己的行为习惯去做事，不要受到这样那样的偏门的引诱，因为你总是看到别人的辉煌，却看不到他们倒霉的那一天。而对于我们来说，辉煌是可选项，但不犯事是必选项。

有些青年对社会很绝望。坦白说，我年轻的时候也挺绝望的。比我年纪大的，那时候更绝望。可等你长大了，你会发现，这个心实在是白操了。比如我年轻的时候很焦虑房价，也担心经济危机，2008年之前还预言来着，总担心这个崩盘那个崩盘的。后来想想，别去操那么多心了，还是抓紧赚钱吧，慢慢赚钱多了也就不考虑房子的事情了，而是考虑以后应该去哪儿生活比较好。心态一般会随着收入的增加而趋向平和，如果你很焦虑和暴躁，大概都是钱包不满的缘故。

很多人都觉得社会很不公，尤其是制度什么的，大部分情况下，只是自己没有占到便宜。我向各个年龄段的人去问，发现没有人觉得体制是公平的，有人抱怨扩招，有人抱怨下岗，有人抱怨买断，有人抱怨改制，有人抱怨下乡，有人抱怨打仗。

有些人觉得社会很黑暗，我一直在想，之前的或者国外的社会就不黑暗吗？我查了很多资料，发现也许文化什么的不一样，但是人性都是一样的，是否黑暗其实到处都一样。为什么现在你觉得特别黑暗呢？因为以前你不上网，不看报，所以不知道这么黑暗。现在网络发达了，让你知道了，其实就这么简单。记得《黑衣人1》这部电影里面

有一个桥段，安卡略战舰包围地球，地球马上就要毁灭了。威尔・史密斯很焦虑，要通知地球人。汤米・李琼斯愤怒地对他说：“外星战舰、黑死病入侵，这样的事情多了，人们生活得还是很快乐，因为他们不——知——道。”

从另一个角度说，这些事情不是你这个层次该操心的；再换一个角度，你操心也没用。

我研究了很多激进人士，他们的最高诉求是要钱、房子、女人和社会地位，最低诉求是什么都不干，也有钱赚；或者干了一些坏事，也要受法律保护。我认为这样的人没有什么信念可言，用钱就可以瓦解，所以我不认为他们会有什么战斗力，也不认为社会会因此解构。所以，如果你跟着他们混，可能会荒废一生。高福利国家确实好，不过大部分是历史造成的，不是制度造成的，制度只是分配资源的手段。

很多时候我还是过于理性，因为我知道，人都是一样的，所以发现存在黑暗是一个必然的结果。如何看待黑暗，会拉开你和别人的差距。当你认识到这个社会的黑暗面，然后又能保持一颗积极的心和一个聪明的头脑去适应和改变，那你就是一个有潜质成功的人。

到底怎么做

一个朋友写了一篇职场文章，叫“不装”，让我想起了360董事长周鸿祎说的自己“不装，不端，有点二”。其实这说起来容易，做起来还是需要很高境界的。比如大熊老师，自己确实可以做到“不装、不端”，但“有点二”就做不到了。所以说，这年头最难的是装傻，比较难的是聪明，最容易的是真傻。

对于很多人来说，如果不装不端，而你又没有足够的实力镇场的话，最后恐怕会比较麻烦，难以服众。所以，从职场角度而言，小领导实力不足的话，就还是“要装要端少说话”的，少说话的原因是言多必失，容易被人发现你的弱点。而如果实在不明白，就学会说两句话：“你怎么看？”“就这么做吧”。其实还是显得非常高端大气上档次的，然后再加上一句“完事给我一份报告”“我只要结果”什么的，大部分事情还是可以混过去的。所以领导如果不是什么事情都要自己抓过来做的话，还是比较好做的，就是所谓的放权。

然后我们来看看普通员工如何去做？

首先，你如何做，取决于你的领导是个什么样的人。如果领导比较古板，那么必然不苟言笑，你就要装得严肃、专业一点，不要唠闲嗑。人际关系里面有一个很著名的技巧，就是模仿，因为人都喜欢和他像的人，所以你就模仿他的样子、体态、做事方式，他觉得很熟悉，就会更加喜欢你。

如果你的领导比较开放，喜欢打成一片，你就可以放下伪装，活跃一点，没事可以交交心，聊聊心里话。这样的领导一般心机重，因为他就属于不装不端这个范畴的，其层级还是高于古板的用功型领导

的。所以你很难糊弄他，就不妨坦诚一点。你的能力不重要，重要的是他能够认清你的能力，这样才可以人尽其才。

然后你如何做，取决于你自己的能力。

我觉得你在职场上，一定要认清自己的能力，到底是上乘、中乘还是下乘，这很重要。职场竞争是一个复杂的竞争，能力不行，没有关系，有关系的是自己不知道自己能力不行。因为假如你能力不太好，你完全可以用忠诚、放权、用人等方面去弥补。如果能力小而责任重，最后出了问题，就没人救得了你了。

如果你能力上乘，要装得普通一点儿，不要大包大揽。俗话说，常在河边走，哪能不湿鞋？有大包大揽的人，你就捧着点，让他去做，做不好你再去救，更容易出彩。有他蹚道，你成功的概率也会大一点。

如果你能力中乘，那就务必装得豪爽一点，承担责任永在前，做不来也实话实说，务必给人一个踏实的印象。这样考虑到你能力也还可以，贵在踏实负责，也会被重用。

能力下乘是很麻烦的，那就只好装内向了，一副高深莫测的样子。能力不行还嘚瑟，是灭亡的序曲；能力不行还很活泼是非常令人讨厌的，总给人一种无法信赖的感觉。不如就把距离拉得和别人远一些，在别人需要的时候，从身后助力一把，往往会起到不错的效果。

总体说来，当你的能力不是逆天的时候，低调一点，还是必需的。职场是一个持久战，千万不要太张扬。

培训的价值

有一天在群里讨论起了陈安之，由此引申到各种各样的培训，然后就开始讨论一个问题：各种各样的培训，到底有没有价值？什么样的培训有价值而什么样的又没有？

我从2000年就开始听陈安之的培训，至今对很多桥段烂熟于心。我一个舅舅听过一次课，回家就立刻辞职创业，现在是当地小有名气的企业家。而和我一起听陈安之课程的人，大部分都转型做了培训，到今天也有十多年的时间了，开始都曾辉煌，现在基本都很潦倒，有的直接转型做了婚庆主持。

你说是不是有用？对于很多人是有用的，对于更多人是没用的，甚至还有副作用。最后你会发现道理在这里，培训都是一样的培训，人的本质有不同。这和学校教育是一样的，都是一样的老师，最后学生的成就却各有不同，你说上学有没有用呢？

所以，不可一概而论。培训更多的还是激发一些隐藏的东西，而前提是，你确实有这个潜质。在这里有几个建议：第一，建议大家有可能的话还是听一些课程找找感觉，不一定要花很多钱，听听录音看看视频也可以吸收一些思想，最后确定什么对自己有用；第二，千万不要走上培训赚钱的道路，这个领域，不是一个很好的领域，可持续性不强，除非你做的是基础教育和技能培训。这是我十多年的观察看到的，属于经验，不是观点。

不管你要做什么，怎么去赚钱，“你想成为一个什么样的人”是一个无法绕开的话题。当你确定了这一点之后，你的行为完全围绕这个展开，最后你就很容易判断自己应该做些什么，不应该做些什么。凡是无助于你成为你心目中那种人的事情，你就不要做，反之，就

做。不要把赚钱或者花钱作为一件事情的核心判断要点，因为钱是赚不完的，而时间是单向的。如果通过培训可以节约你的时间，那么这个交易就是划算的。钱永远是一个附加值，赚钱的核心原因就是你创造了价值。也许机遇会放大这个价值，但本质是不变的。在微博火的时候，微博培训很赚钱，微信火的时候，微信培训也很赚钱，这就是时机的价值。但是时机一过，这个价值就会随之减半甚至消失，所以你不能把一生的发展都建立在这上面。我们需要的是持续不断地创造价值，给自己做价值增值。

我们应该如何选择培训呢？技术类的培训，比如英语、财务之类，你觉得有需要就去听听，有兴趣就坚持。这些培训老师之间的差异虽然有，但是也不会特别大，重在知识。非技术类的培训，选择老师就很重要。这个人是干什么的，做过哪些事情，就特别重要。人的成就永远不会超越他的思维格局，如果这个人层次很低，只是到处忽悠，挂很多头衔的话，那培训的内容也只能是东拼西凑。而如果这个人自己本身事业不错，或者身为高管，或者做过很多的项目，他的见识和判断就非常值得学习。其实所谓成功，更多的还是一种思维模式，你没事跟着大老板聊天，就会学到很多，尤其是做判断的能力、选择判断的标准、看问题的角度和方式，都会对你的格局提升很大。当然，这样的人，很少出来讲课。

大忽悠的课程如果不幸听了，没有必要去骂街，就算拼凑，内容中也有可取之处，问题是找到他为什么可以忽悠这么多人的原因。他的土壤是什么？他的长处是什么？为什么不可持久？你分析完了这些，不管对错，然后参考他之后的道路和发展，给自己做个借鉴也不错。

有人说“你不也做培训吗？”其实我做培训，并不是为了赚钱，赚钱只是附加值。主要还是为了分享和筛选，分享的是我的一些知识和经验，也许会激发一些有潜力的人，做出更大的事情。实际上，也

确实有很多人一下子改变了命运，从一个小职员，生意做到一个月几十万甚至上百万流水。另一个则是找到一批志同道合的人，建立一个圈子和生态，利用最新的知识，去颠覆之前的商业模型，比如商会，目前也小有成绩。当然，我自己也不会放弃自己的工作和写作，这些是我成长和获取知识的平台，而这些积累通过培训一遍遍的锤炼，最后就会形成非常有价值的体系。

所以培训还是有价值的，不过痴迷培训也是没有必要的。首先发现自己，然后改变自己是最重要的。很多人其实还没有发现自己到底是什么人，也就谈不上改变。而培训，只是改变的一种方式。

人生就像一场漫长的旅行

一开始做自媒体的时候，我给自己想了句口号，叫“慢思考，快行动”，来自于一本书《思考，快与慢》。后来又写了一篇文章叫《慢慢来，比较快》，反响也不错。后来就发现，慢一点，其实是一件好事，这个观点在炒股时体会最深。你想买卖的时候，一般等10分钟甚至更久，就会发现有更好的价格。

人生就像一场漫长的旅行，第一，因为太漫长了，你往往不知道要去哪儿。第二，因为路上有很多不同的风景，你会经常偏离自己原有的轨道。第三，你以为有些人会陪你一辈子，往往陪你走了一段，就分开了。第四，你之后遇到的很多风景，是因为之前岔路的小小选择。第五，走的距离长短和努力有关，走的方向和选择有关。

所以，不管怎么走，每一步都走慢一点，总能享受到当下的美景。毕竟谁都不喜欢停车拍照、上车睡觉的旅行。选择告诉我们，即使无聊的事也是有意义的；机遇告诉我们，任何时候都是最好的时候。

因为总结了这些特点，我们就可以去有计划地应对。第一，不要自我设限，因为你永远不知道以后会过什么样的生活。我高中的时候，觉得考不上大学我可以去做一个程序员或者一个作家，后来想做一个律师，然后做了电商，又转行做投资，现在却做了品牌。第二，我们要做好每件当下的事情，不要管以后会做什么。（这是对大部分混日子的人说的，对一部分专业性很强的职业来说，还是坚持走自己的路熬资历，不要跑偏的好。）第三，珍惜每个在你身边的人，因为你们不知道能一起走多久。第四，因为你不知道你的选择会有怎样的未来，你只能按照统一的价值观和做事方法去选择你的方向和道路，

也许会有错的时候，但只要标准一致坚持到底，总会正确一次。第五，努力是必需的。

如果以前你问我什么最重要，我会告诉你，好好学习最重要。现在你问我什么最重要，我会告诉你，正确的三观最重要。我见过很多还算有才华的人，但是显然三观不正，所以最后不是起不来，就是入邪道，成为被人利用的工具。成为工具其实短时间内很好赚钱，因为你有利用价值，可当你没有利用价值的时候，你就一文不值。而所谓正确的三观，就是上面说的，按照统一的价值观和做事方法去做事情。也许有时候会少赚一点儿，有时候会亏一点，但做到最后，终究会因为你的坚持，而变得和别人有那么一点点不一样。而这一点点不一样，就是为什么有些人可以得到尊重和认可，有些人被利用赚钱还不多。

如果你把人生拉长了去看，其实很多事情就不必纠结。比如上学的时候丢了或者打牌时输了100元钱，着急上火的，几年后，可能就毫无感觉了。而学生时代不上课去做一些生意什么的，当时是个小富翁，以后可能要为当时的不学习而付出一些代价。之前也有朋友跟我说，不要拿学历说事，这和以后没有什么关系。而另外一个朋友则说，大学刚毕业的时候，和大堂经理住一起，自己月薪1500元，他3000元，还笑话自己读书没有用。现在自己在外企上班，月薪1.2万元，大堂经理4000多元。所以，一般说来，花了钱和时间的，多半都有用，而你的努力，则决定了能起到多大用。世界总体上是公平的，也许某些人因为一些时机和运气占了时代的便宜，但最后还是会让他吐出来的。比如一些贪官，比如一些大号，比如一些暴发户，所以没有必要艳羡。稳定地走完全程，比领先一半，摔倒后跳一半，最后还残疾了的强很多。

大部分时候，困扰都来自：平凡的人渴望不平凡，不读书的人热衷思考，没有能力的人想担当重任，不会做事的人想多赚钱，却都没

有把自己手头擅长的事情做好。

如何让自己成为一个说话的高手

很多人都夸我文笔好。其实，我的口才比文笔还好一点，当年上大学的时候可是拿过河北省的辩论赛冠军和最佳辩手。写文章其实无非就是把想说的话写下来罢了。我其实文采很一般，但是好在文章通俗易懂，和聊天一样，阅读起来就没那么累，在互联网时代，就占了很多便宜。因为现在人们注意力集中的能力下降得厉害，大部分人已经无法一次性阅读超过1500字的文章了。

记得有一个调研发现，在人们最恐惧的事情里面，排在死亡和绝症后面的就是公众演讲。而且结论是，这是千百年遗传潜移默化造成的。因为从远古时代开始，赤手空拳地站在空旷没有隐蔽的地方，在众目睽睽之下被围观，是一件极其危险而且容易丧命的事情。我记得第一次上台在公众面前演讲的时候，两条腿一直在发抖。后来看到很多实习的老师在第一次上课的时候也是这样。

其实，对于说话而言，形体和语气、语调占了技术含量的70%以上，至于内容，大概只有30%的重要性。这个问题在相声领域还是很明显的，同样的段子，你说就没啥意思，郭德纲说就很好笑。当然，对于大部分人来说，这30%都做不到，更不要说那70%了。

说话吸引人无非有几点：信息量大、逻辑严密、表达风趣。

信息量大，要通过大量的阅读来实现，当你掌握了100个信息，你随口可以说出三五个，如果你只掌握了20个信息，恐怕张开嘴就不知道说什么好了。而如果你掌握了1000个信息，你随口就可以扯俩小时。大部分人在积累上有很大的不足，你肚子里是空的，就别指望能吐出什么象牙。所以泛读还是很重要的，这个时代多看看新闻客户端其实也挺好，知道更多的事情。逻辑严密，就要多看一些逻辑比较严

密的文章了。逻辑并不等于事实，但是看上去会让人觉得合理，这是非常重要的东西。很多人很有文采，但是写的东西逻辑性很差，就不适合高速阅读。因为在目前的形势下，大家都这么忙，就特别喜欢看一些可以一口气说到底还很有道理的东西。实在不明白就去看看《名侦探柯南》什么的，通过逻辑推理事实，显然更厉害一点。逻辑锻炼比较麻烦，最好的办法还是写好稿子多念。比如面试，自我介绍那一段，有多少人写好了之后去背过呢？这事我就干过。不要觉得自己很了解自己，想要逻辑性很好地说清楚，还是要写一下，甚至用一下思维导图。反复练习也非常重要，比如老师，同样的一篇课文，他可能讲一辈子，自然就炉火纯青。这都是练的，不是看书能学会的。

表达风趣，就和幽默感有关了，这太难了。现在很多资料把幽默都分了类，当你熟悉了分类，然后又掌握了很多段子的时候，就可以把它们直接关联，然后在生活中不经意地按照场景流出来了。当然，你的语调和形体语言会起到很大的作用，很多人说出来的笑话只能冷场甚至打架，同样的话另外一些人说得再不合时宜，也会引人发笑，就是这个原因。

不过说了这么多，很多人也会问我，我现在练习什么呢？说实话，我觉得我练了一两年，就可以把话说得很好，但我花了三四年的时间用来学习闭嘴，觉得闭嘴简直比说话难多了。当然无话可说的闭嘴就简单很多，你有很多话可以说还闭嘴，那就是本领了。这个世界上，其实大部分人还是喜欢你去倾听他说，所以有技巧的倾听，也是让别人觉得你口才很好的办法。起码，大家都爱和这样的人相处。所以我一直说，我最大的优点并不是口才好，而是不但口才好，还知道闭嘴。

嗯，闭嘴。

无须证明

绝大多数人都有一个很大的弱点，也可能是优点和特点，就是想证明自己。尤其是在出现质疑的时候，人总容易很愤怒，然后就会说出一些胡话，来证明自己是对的。其实，这是一个弱势的表现，正常的情况下，人无须向任何人证明任何事情，别人爱信不信。

之前写过朋友圈电商，很多人不信，最近又有记者深挖了一下，给当事人带去很多粉丝，然后也带来了很多的困扰。大家都在问：假的怎么办啊？打款不发货怎么办啊？没有开光怎么办啊？然后卖家就恼了，说你们不信就别买啊，又不是非要卖给你们。

残酷的现实告诉我们，在我们耗费大量的时间去质疑的时候，人家正在大量地赚钱。等人家不说话的时候，你这边还心满意足地以为是驳斥了谎言，证明了对方其实没有赚到钱。而实际上，人家的账户还在不断地增长。这就是每天都在发生的事情，所以每当有人骂我的时候，我会跟他说，如果这样能让你的生活更幸福一点，我并不介意。

这件事情其实是很难的，就算如我，也很难保持一贯淡定，偶尔也会有些上火，总会暗暗反省自己修为不够。所以不管怎么看，这都是一种修行。很多人都在讲合理的质疑，我却想要讲合理的相信。俗话说得好，唯有相信，才有可能。

但凡成功故事里面，都有很多的传奇和案例。其实大家也都知道，有一大半是吹牛的，当然，也不可能完全是吹出来的。所以，大家都在怀疑，我却先姑且相信，然后去研究其中的秘密，看是否能够找到一些可以学习的地方。烂船还有三斤铁钉，这样的传奇故事里面总会有值得学习的地方。

最终你会发现，特别值得学习的，是这个人做事的逻辑和判断的标准，虽然不一定是正确的，但只要完整，就是一套可以参考的方法。我听到很多人说，自己就是不会写东西，写点什么可费劲了，遇到很多事情也不知道该怎么去做。其实差别就在这里。如果遇到一件什么事情，你知道乔布斯可能怎么做，盖茨可能怎么做，巴菲特可能怎么做，你需要做的事情其实就是决策了，选一个总比编一个容易。

质疑很容易，随便什么人张张嘴就可以了；证明很难，需要找到很多佐证的材料。你会发现，证明的本质就是浪费时间。而一个问题的证明换来的也不一定是认可，往往会是另一个问题。而你不去回答的话，那么就仅仅有这么一个问题。这个问题就让它放着好了，总比言多必失的好。

运气是实力的一部分

我其实一直是一个运气不太好的人，明显的特征就是，在大学打牌的时候，几乎没有摸到过什么好牌，这也就导致了我做事从来不期望什么奇迹，也不赌什么运气，基本上有120%的把握才可以成功。不过，虽然平时没有什么小惊喜，但偶尔会让我胡一把大的，一般一两年，我都会走一次大运，比如拿了个省级的大奖，比如遇到个顶级的大牛。当然，也许是正常的实力体现，只是因为一直运气都不太好，就觉得是个大奖，人总要心怀感恩。

朋友圈营销越来越火，现在展现出来了另一种让我很欣喜的现象，就是大熊圈的朋友们开始无私地互助了。这种自发的正能量，大概也是大家受了大熊老师的善良的感召吧，然后就发生了很多的奇迹，可能也是运气。

一个小姑娘在朋友圈卖核桃，两天就卖了1吨，虽然是两个大客户买的。你可以说是运气，但结果是好的，很快今年家里产的核桃都卖光了。

然后是卖茶具的小姑娘，朋友圈开始做茶具，火爆异常。有一个公司客户一下子定了1400套，火得连货都供不上，一下子改变了自己生活的局面。

然后是一个卖立体床垫的，朋友圈开始尝试以来，月流水已经突破了50万元，一副蒸蒸日上的样子。这个朋友还说，他另一个卖茶叶的朋友，也在尝试做朋友圈营销，总共已经卖掉了5万斤茶叶，销售额1500万元。

大雨同学虽然没有做朋友圈的营销，但因此认识了很多朋友，公司还拿到了一个地图公司过亿的大单。

小瑞同学以前兼职做淘宝，开始逐步把客户放到朋友圈之后，很快销售额超过了淘宝店，现在日流水一两万已经是常事，还没有耽误工作，运营的压力反而越来越小了。

很多人会说是运气，突然就有那么一个大客户出来，要是没有这个大客户呢？可是，话说回来了，如果他不去做，会有这个运气吗？我们赚到的钱或者赢得的成绩，会被标注上运气还是努力吗？不会的，从结果看，都是一样的，所以运气本身就是实力的一部分，而且很重要。

其实做朋友圈营销，也是我无意中的一个小发现，没想到就这么星星之火可以燎原了。然后或多或少地改变了前面提到的，乃至更多人的命运轨迹，并让大家紧密地联系到了一起。随着矩阵互推慢慢地建立，一个新的营销渠道也就这样起来了，而先加入的一定可以获得最大的收益。在后面犹豫不决的，进来的时候，可能已经晚了。

同样的机会，同样的情况，每个人都有不同的选择，这不能不说是一种运气，但更多的也是一种实力的体现。这包括判断这个人是不是靠谱，判断这件事是不是靠谱，肯不肯花钱去学习，愿不愿意把学到的东西付诸行动。虽然只是短短的几步，却成为大多数人成功与失败的分野。当你还在疑惑的时候，前面的人已经拉开了和你的差距。

这只是这件小事上看出来的道理，其实大部分事情也都暗合这个规律，比如改革开放时先下海的那一批，比如股市刚建立去买股票的那一批，再比如房地产等等，后来你会发现，很多决策看上去是一个运气，其实也是这个人特质的一部分。

所以，永远不要说别人就是运气好罢了，这也是实力。差不多就是有差距，有差距就是差很多，有时间抱怨嫉妒，不如立刻行动。

如何看待不如你的人混得比你好

听一个学员吐槽，大概意思就是不喜欢一个人，觉得这个人水平低，天天忽悠别人加盟，还拿到了投资，为此愤愤不平。大概表达了两个观点：一个观点是，以他的能力，最后肯定是控制不了这个局面的，加盟的人会倒霉；另一个观点是，投资的人是不是太傻，为什么会投钱给他？还问我，“大熊老师，你觉得我这是嫉妒他，还是客观的思考？”

我思考了一下，觉得这就是典型的认为不如你的人混得比自己好而导致的不平衡，于是就探讨了一下这个问题。

我说，这个年代做事情有两种成功方式，第一种是做出真正的价值，套现；第二种是找出不聪明的用户，套现。

然后我们看看一件事情到底应该是怎么驱动的，再看看这个人是不是真的傻。按照精英主义社会的思想，精英是一定要成功的。但实际上，成功的往往都是一些文化程度不高的人。所谓秀才造反，三年不成。读书其实会给我们增加很多的设限，换句话说就是想得太多了。

我举了古龙《碧玉刀》里面的一个故事为例。主人公段玉无意中参加一个赌局，赌局的赌资都是铜板，所以段玉认为自己玩得起，而且很大方。实际上，一个铜板是一个筹码，代表一斗金子，但是段玉不知道，所以毫无心理压力，最后全赢了。后来知道真相的他眼泪流下来，万一输了他可真是输不起，回想一下都吓哭了。不过这不重要，因为他赢了。所以，这些人在做一件事情的时候，自觉一定能成功，也许只是不知道危险有多大，蒙着头就过去了，结果最后发现成功了。所以，无知者无畏，未必不是一种力量。

有些事情，商业模式也好，企业也好，问题一贯很多。你害怕问题就不去做，总不如做大了，然后去慢慢解决问题的好。万一解决了呢？就起来了，解决不了，死了也就死了。但是你如果不做的话，是没有机会的。

提问题的人，之前曾辉煌过，赶上过一股红利，是做私服，收钱收到手软，后来自己嘚瑟，钱没有存住。我在四川也遇到过一个类似的学员，不过赶上的是页游红利，现在也不太行了，心态平和不下来，然后就要找我开解。我都快成高僧了。

我给他们的统一意见就是，不要因为外界的变化改变自己的行为模式，人都有可能赶上一波两波红利，重要的不是赚得多不多，重要的是你活得长不长。机遇很重要，但我们可以把控的只有自己，腾讯阿里百度发展起来，有实力有机遇，我更欣赏的是史玉柱和周鸿祎，倒了还能起来。实力大于机遇，人生才变得可控。如果你实在没有这个本事，就在红利到来的时候，控住自己的钱包，留下钱好去度过红利燃尽之后的岁月。如果敏感一点，也许能抓住下一波红利，用前一波的积蓄，往往能赚到更多。

小时候，我们都学过一篇课文“小猫钓鱼”。现在最难的其实也是守住自己的内心。坚信自己做的是正确的，而不是看到谁赚钱了就开始心痒难耐，开始想转型。好运往往坚持一下就到了，至少我坚持了两年，赶上了自媒体红利。承认和别人的差距，恐怕才是你成功的开始。至于别人怎样你就甭操心了，他做的是大是小，和你没有半点关系。大家都在路上奔跑，现在跑在前面的未必能跑到终点。你老等着他绊倒，然后你趁机拿第一也不现实。也许他真会撞树上，但你也要一直跑才有可能抓住机会赶超。

做事业最容易犯的三个错误

卡耐基写了一本书《人性的弱点》。其实，他写的是缺点，至于弱点，并不是那么简单。现在言归正传，说说人最容易犯的三个错误。

第一个错误，就是事情没干，先把钱投到很多不必要的外围上。之前一个学员，打算做奶粉代购，然后就要去考察新西兰的奶粉。我说：你能不能先考察一下市场？她不知道怎么考察。我说你先从人家那里买几瓶，然后每瓶便宜10元钱卖出去，相当于10元钱买一个客户。如果你买了几瓶，都卖出去了，说明市场还可以，你也能做，再去新西兰考察不迟。可是她的做法是，先花了1万元装修了一下自己的门脸房，觉得做生意，总要有个门面。再去新西兰考察，又花了不少钱。然后又进了一批货，也用掉不少钱。什么都没有干，资金已经出去了很多，如果这个时候销路不佳，可能就砸在自己手里了。当然，我不是说她这个生意会失败，而是这个生意成功的概率其实可以更高。说到这里的时候，一个粉丝就跟我说，他就是这样的，想做空气净化器，还花了不少时间和精力到处去考察了一番，然后也进了货，目前压了30多台在手里。

所以我就知道，这是一个普遍现象。正确的做法是什么呢？有本书《重来》，里面有一个故事说得很多，就是一个鞋店，一边装修一边卖鞋，效果也不错。而另一个身边的例子则是，一个著名的点评软件开发商，想开发一个专接电话订餐的功能，不知道这个需求大不大。他并没有找一队人去开发个测试版尝试一下，而是加了个按钮找了俩人接电话。如果这俩人很忙，那么这个需求就强，如果不忙，这个需求就不强。用两个客服的代价，省了一组工程师的成本。所以万

事包括创业，最低成本、最快速地执行，是最重要的。前期投入越多，出错后挽救的余地越小。

第二个错误，相信神算，光说不练。很多人都会找我咨询问题，基本上都是把我当算命先生的。句式一般都是：大熊老师，这个××能不能做？你看我做××行不行？我都不认识你，我怎么知道你做行不行？同样的事情，不同的人做，也会有不同的结果，谁要是铁口直断说什么事情能做什么事情不能做，那肯定不准。最简单的办法是什么？做一下试试再说。

这里就要用到第一点的结论了，最低成本地试一下，哪怕赔一点儿钱，迅速测试出这个产品是不是靠谱，也是非常值得的。就像我一开始举的例子，你花一点儿小钱去采购高价的产品先销售试一试，总的看起来是亏了一些钱，但从整体看来，你规避了很多风险。为啥创业者都喜欢用风险投资，大部分人还是不愿意承担风险。所以当你不知道怎么办的时候，你就去做，做的时候，花最少的钱就可以了，不然问谁都没用。当然，人都是需要精神寄托的，有人鼓励一下说“你没问题的”，也不见得是一件坏事。不过，最靠谱的办法，还是迅速试错，好就继续，不好就迅速撤。这算是互联网思维。

第三个错误，不谈钱不付费还拖欠。正确的做法是做事情先谈钱，错误的做法是谈感情谈理想谈未来。找人帮忙先问“能给我多少钱？”往往事半功倍，想贴脸省钱的，路总会越走越窄。剩下一个最不好的习惯就是拖欠。就好像发工资，早发晚发都是一样的钱，你就不如早发，员工心情还好。很多人就喜欢拖欠着，一拖再拖，最后还是一样发，员工心里却大大不一样。由此可以引申到各种报销之类的钱款往来上，任何不能省的钱，就早给别拖。不省钱，起码换个好心情，及时给钱，也会给你带来好信誉。

7　赚钱与创业

钱只是附加值

钱是好东西，大家都喜欢，尤其是上学的时候，很多人都想去赚点钱，比如卖点什么东西给同学啦，比如包个电影院放电影什么的，不少人赚的钱在那时看算是巨款了。不过老爹对这件事情一直比较反对，他跟我说过两句话，我一直记忆深刻，第一句是“你现在着什么急赚钱，毕业了让你赚一辈子钱”；第二句是“钱只是附加值”。

第一句话非常好理解，第二句话，后来越来越理解，到现在才基本领悟透彻。当然，毕业的时候有过一阵恐慌，确实是没有什么理由逃避走上社会了，就开始了一辈子赚钱的道路。当然，有人还是在逃避在啃老，慢慢也就成了现象。很多人都问我毕业的时候怎么办，说实话，那时候我心里也打鼓，在学校再风光，到了社会上也是新人，然后就摸爬滚打了这么多年。

之前有篇文章反响不错，说的是时间成本的事情，其中的理念也很清晰，除了钱之外，我们还有很多隐形的成本和收益。而且我在之前的文章中还区分了一个概念，就是赚钱和创业的问题。赚钱就是一个生意，是交换和差价，而事业则是一个创造价值并出售的东西。两者看似相似，实则有很多不同。如果是生意，不赚钱的话就不值得做了，而事业才是真正要坚持的东西。对于淘宝而言，这个生态是依附在淘宝网上的，也就是一个企业的商业网站之上的生态。因为他可以低成本、低门槛地解决很多问题，于是会产生一些依赖，而其中的一些技能，只有在淘宝生态中有效，个人就很难对抗这个生态的风险。

而社交也好，圈子也好，公众演讲能力、管理能力、逻辑思维、文字能力、判断能力这些不受限制的能力，在淘宝生态是很少被需要，也很少被锻炼的。很多人给那个被废的朋友的建议是去找一个大的淘宝商家去做运营什么的，这显然无法解决根本问题。大皇冠关掉的也并不少，这不是一个能力问题，而是一个领域的特点。

回到一开始的题目，钱是附加值。上面说了这么多，想说的意思是什么呢？就是事业也好，人也好，最重要的是拥有自己的价值，这个价值会给你带来收入，而这个收入是你价值的附加值。而不是我花5元钱买一个产品，然后忽悠着50元卖出去，赚了一大笔，就好像成功了。这种信息不对称的东西在未来会越来越少，而且利润也会在竞争之下越来越薄。这不是我说的，这是马克思的政治经济学说的。这是我大学时从不逃马哲课的收获。

很多人都会问我：我应该怎么赚钱呢？我一般会问他：你有什么价值？大部分的回答是：我大概有几十万的投资。投资如果花掉之后没有赚钱怎么办呢？这个风险你可以承担吗？一般我这样问都会为他可怜的父母省下毕生的积蓄。

所以，赚钱在你30岁前并不重要，重要的是，你如何打造自己的价值，并让钱成为你的附加值。这需要你的能力，你的社交，你的专业，你的同学，最好的支持自然是你老爸老妈的资源。当你具有了价值，放哪儿哪儿活的时候，你就不会担心钱的问题了。因为你只要不断地创造价值，就会不断地有钱进账的。

如果放在创业中，我们称之为布局。人生成功的很大因素取决于你的布局，不用着急赚太多的钱，而是可以赚越来越多的钱。至少投资追求的永远是稳定的获利，那些暴利故事，都是骗你入局的。

成功不可以复制，但赚钱可以

成功显然是不能复制的，每个人的成功都有不同的时代背景、资源、努力和个人选择，这些东西是不可能复制的。所以，每个成功者都只有一个，没有第二个。但是对于大多数人来说，导致他们失败的根源则是：他其实只是想赚点钱，他却认为，成功才能赚钱，所以就开始追求成功，最后，显然是没有能成功，当然，也就没有能赚到钱。

实际上，成功和赚钱是两码事。尽管成功往往伴随着赚钱，但是赚钱有时候并不意味着成功，比如暴发户。大家都不觉得暴发户成功，但我在奢侈品店里看到大肆购买的还就是这些人。所以，我就在考虑，我们是不是可以把要求放低一点，不要那么成功了，光赚点钱就可以了。我相信，大部分人也都认可这个观点。因为从我观察的各种成功人士身上，并没有看到太多的快乐，更多的还是压力和焦虑。当你成功到一定程度，你的人生将属于你的秘书。所以，我们如果不是天纵奇才，赚点钱已经是不错的结果了。

成功的本质是价值实现，而赚钱的本质则是利差。换句话说，如果你想成功，要创造无可替代的价值才可以，这时候你赚的钱只是附加值，因为很多价值需要金钱来体现，或者金钱来支撑。而赚钱则是简单的交易，当你发现什么地方有利差，就可以考虑去做一下，然后当利差消失的时候，拍拍屁股走向下一个洼地。如果你赚钱赚得很多了，没准儿也就开始走向了成功。当然，就算不成功也没什么，有了钱你可以有更多的生活选择，却不一定要承担同等的压力。比如，身家几十亿的房地产老板和身家十几亿的矿山老板比，可能后者的幸福指数会更高，因为现金流要好得多。

所以，最大的问题就在于，你只有一个赚钱的想法，却想做一件成功的事情，最后往往以失败而告终。因为成功需要考虑的问题太多了，从战略发展到人才规章，都不是一蹴而就的事情。而如果你仅仅想赚钱，那么就很简单，只需考虑客户在哪里，利差有多大，你有多少本钱，可以做多大的生意。这些是完全可以判断预估并且根据具体的实施进行调整的。而现在遇到的有些人，员工还没有的时候就开始规划股权结构和三轮融资怎么稀释以及上市后怎么敲钟了。

我们如何找到赚钱的领域呢？其实并不太难，大部分时候只是需要你的一点胆量、耐心和努力。比如刚改革开放的时候，个体户就比较赚钱，发展起来后，家电企业就比较赚钱，后来科技公司比较赚钱。从小的领域来说，早的时候摆摊儿就赚钱，后来搞搞专卖连锁什么的也赚钱，而现在做做朋友圈什么的也会赚钱。看到别人赚钱了，自己就去学习，尝试着做一做，不管成不成，起码也会有个经验。试验的多了，最后也就会找到自己擅长的方向了。尤其是现在这个社会，你但凡有点特长爱好，就可以凑一批爱好者一起去钻研，往往就能玩出钱了。就好像有人卖小龙虾赚钱了，你也跟着卖，只要你用心去研究一下，肯定也能随着大溜赚些钱。如果非常用心，就可能后来居上赚更多的钱，这是完全可以复制的。但谁上市了，你想复制一下，就很困难了。

当我们把自己的位置、愿望、目标和自我评估都放低一点的时候，往往会惊喜地发现，目标居然实现了……

所以，幸福就是100分的能力，做80分的事情。

创业和打工

有一个永恒的讨论：是创业还是打工。很多人都困扰在其中无法自拔。

其实这个问题讨论的前提总是错的，里面蕴含了一个中国传统的价值判断，就是创业是给自己干的，打工是给别人干的，所以给自己干的哪怕赚得少也很光荣，而打工者赚得多也不那么磊落，似乎你赚得再多也是公司的缘故，而不是你真的有本事。说实话，这个价值判断十分错误，根本不考虑价值体现和成本收益，完全通过一个行为来判断是否高尚，十分非理性。而这种思潮大概是从《赢在中国》这个节目开始的，事实上，这个节目最后也成了烂尾货，还有好多钱没有付给获胜者。原因也很简单，因为太不靠谱了，谁的钱也不是大风刮来的，明知道不靠谱还要投给他？投资人也不傻。

所以我们要重新树立一下这个价值观。我们判断一件事情是否靠谱，一定要从它创造的价值上来讲。打工是为企业创造价值，创业则是为社会创造价值，你在哪个方面创造的价值更多，你就选哪个方面。完全不要考虑我一毕业就当个首席执行官什么的很威风之类的无聊想法，因为这种事情我干过，说实话，真不好干。

打工是一个自己做零件的过程，你要学会适应各种环境，了解各种企业的运作。因为你是在一个成熟而且成功的体系内工作，所以，你会收获很多经验。创业则是从零开始，靠想象和经验来构建一个体系。如果你刚毕业就创业的话，显然只有想象没有经验，所以成功的概率就非常低。

我经常说搞技术的人会有一种很大的误区，他总会认为事情做得不好是因为技术原因造成的，总会懊恼假如这个技术问题解决了就会

成功。类似的事情会发生在很多专业人士身上，比如有人觉得是产品不好，所以没成功；有人说是包装不好，所以没成功；有人说是理念不好，所以没成功；有人说是价格不好，所以没成功。其实，最终，只是你的人不好而已。大部分成功是一个很综合的状态，你在各个部分都达到了一个比较平衡的状态，才可以很好地运转。此时如果突然出现一个机遇（注意是机遇不是努力），你就会一下子飞起来。小财靠勤，大财靠命就是这个道理。而如果没有这个机遇，你也能活得还不错，那就是能力了。

所以，创业成功的人，比较共通的特点是决策能力强、承压能力强、画饼能力强、逻辑能力强。这里面最难的是承压能力。我本人就是死在这个环节上，所以只能踏实打工。总体说人最基础的两个能力是说和写，最重要的两个能力是获得别人信任的能力和平等沟通的能力。具备这些能力之外，想要创业，往往还要有承担压力的能力。

而且另一个需要说明的是，不用避讳什么打工。创业可以成功的人，打工一定也是一把好手，不存在什么人天生就不会打工，只会创业当老板的。其实很多人创业无非就是为了逃避就业压力罢了，和考研差不多一个道理，并不是真的想读书，只是对工作比较恐惧。如果用老爹老妈的钱创业，毕竟还是一个花钱的过程，也没人给自己施加压力，自然就比较热衷和积极，其实大部分是一个坑爹的选择。我还是建议，在你打工打得不错，对企业行业的运作有一些基本了解的情况下再去考虑创业。

所以，选择创业还是打工，核心的判断标准是怎样能让你创造最大的价值，就好像很多科学家不愿意回国并不是不爱国一样。所以，无论什么事情，无非都是一个判断标准的问题，严苛的对错价值判断，并不合适。

从我的经验来看，绝大多数人还是适合打工的。所以要知道你适合不适合创业，先把工打漂亮吧。

打工比创业难一百倍

对于创业、融资，我不觉得有什么了不起。第一个只不过是选择自己做事情，第二个只不过是拿了别人的钱做事情。前者只要生活可以自理都能做到，后者背负着别人的信任并不是什么轻松的事儿。而且重点是，融资不是给你的，是让你赚更多的钱回去的。对于很多投机分子来说貌似属于投机成功，一步登天，而对于我这样的利润和现金爱好者来说，无异于给自己套上枷锁。

我一直不建议美化创业或者美化创业者，认为创业是了不起的事情，创业失败是悲壮的事情。99%的人创业是因为找不到工作或者不愿意打工，同样，这批人里面大概99%的人会创业失败，是因为对自己没有一个清醒的认识。这种因为不自知带来的失败根本谈不上悲壮，就好像你不会游泳还跑去横渡大西洋，结果被淹死了，那叫活该。当然，创业最大的致命伤则在于，你就代表了你公司的最高水平，假如你在一个大公司连高管或者骨干都做不到，你就知道这个创业公司到底能做出多大的价值了。如果创业花的还是父母的钱，那就真是造孽了。

觉得打工不好的，大部分出于两种非常小农的意识：一种是给别人干，让老板占了便宜，赚的不都是自己的；一种是给别人干，不能财务自由，不妨出来搏一把。如果放到古代，基本都是落草的局面了，好在现代社会机会比较多，可选择的空间也大。

打工实则是一件很难的事情，虽然打工的人很多，但我觉得大部分其实只是在用时间换钱的层面，谈不上什么追求卓越之类。就好像做饭，你就是做熟能吃而已，虽然也叫做饭，但肯定算不上一个职业。这也是为什么我们会说很多人不职业的原因。打工面临的问题是

很多的，有限的资源、更多的业绩要求、复杂的人际关系、拖后腿的同事以及昏庸的上级，如果能在这重重阻碍之中杀出一条血路，其实也是真正的英雄，怕就怕一赌气不干了，创业去了。反正之前我说我不干了的时候，99%的人都是问我：你要创业吗？我就很纳闷儿地说难道就不能歇着吗？

打工本来就是一种创业，而目前来看，大部分成功的创业者在打工的时候也都是一把好手。这其实一点都不难理解，只有打过那么大的工，才有可能做那么大的事情。一下就成功的天才创业者万中无一，创了若干次都以失败告终的倒是很多，现在这些人也在创业美化大潮中，给自己起了一个好听的名字，叫什么“连续创业者”……就好像之前的天使投资人现在都改称自己是自媒体一样。打工最重要的因素其实还是平台，很多平台可能是你做一辈子公司都无法企及的高度，在这样的大平台上你才有可能看到更多的东西，更多的成功和失败，更多的人性斗争和无奈。这些都不是你靠想象或者看公关文章可以学到的，只有你做了才知道。如果你不知道，又有幸做得还不错，那么这些弯路大部分你都要重走一遍。我一直说，赚不到钱的公司死掉死不足惜，可惜的是那些赚到钱的、有用户的公司，因为股份分配的问题合伙人分崩离析，或者因为步子迈得太大产品服务跟不上垮掉的，以及人太多管不过来内乱的，就非常可惜了。如果创业者之前在同样的公司看到过类似的情形，可能这些就不会阻碍他的进步了。

所以，打工是驾驭，创业是寻找和创造，前者的专业度要求更高，后者的闯荡精神要求更高。总体上说来，有专业度加闯荡精神的成功率才是最高的，只有后者就是匹夫之勇了。当然，如果你已经创业了，千万不要觉得自己就独立成人了，多跟一些高段位的人学习，提升自己的眼界、高度、格局才是第一位的，也会让你走得更远。

合伙的生意不能做

看到朋友公司散伙，想起来老爸一句话，“合伙的生意不能做”。之前做投资的时候，收到最多的咨询就是：我们的股份应该怎么分？

一般说来，合伙生意总有两个下场：第一，没赚到钱，朋友掰了；第二，赚到钱了，朋友掰了。钱赚了，朋友也没掰，那是大气魄，亿里挑一。作为极端反偶然性组织成员，我将此种情况忽略不计。

朋友是基于期望而存在的，换句话说，大家都希望从朋友身上得到什么，不一定只是钱，也许是欣赏、认同、一起玩什么的，认同到了“变态”的程度，就是知己。人做事有两种驱动，一种叫利趋，一种叫义趋。你让朋友帮你搬家，就是义趋，你说“你帮我搬家我给你200元钱”，就是利趋。这二者一定不能混，一旦混了，就会出现你不给钱他还去，你给钱他还不去了，觉得少了。只谈钱就是找搬家公司，舒服快捷还便宜。

合伙做生意是干吗呢？是要赚钱，这是利趋。但为什么你们要合伙呢？因为你们是朋友、同学、亲戚或者别的关系，这就是义趋。两者一掺和，就开始出问题，因为你无法量化每个人的预期，大家都比较喜欢钱，所以赚不到钱的时候都是好哥们儿，赚到钱了就多半要为分钱打成一锅粥。更没前途的则是，在策划阶段就因为股权分配问题打架然后散伙的，就真正是没什么前途的一帮人。所以合伙做生意做大的人，我都是很敬佩的。当然，大到一定程度，创始人又会纷纷离开，因为觉得又不能屈居人下了。所以写“桃姐”的时候，我说得那么激动，这种一辈子肯踏实做一件事，还是帮助别人辉煌的，那真是

罕见和值得钦佩的。比如我可以位居人下做别人的垫脚石，但还是很难坚持一辈子。这一点，我也在自省和心理提升中。

其实，我不反对大家赚了钱拆伙，我是看不下去那种因为拆伙而导致创业失败或者没赚到钱掰了的，因为都伤了友情还没换来钱！这很悲哀……

当然，提出问题就一定要解决问题，这才是我的风格。解决的方案也很简单，可以去看看我写的《自我和本分》，大家守好本分就对了。老板就是老板，打工的就是打工的，你打工是拿了薪水的，你说“我做得特别好，企业就应该有我的一部分”，这就失去了本分。如果老板觉得特别好，说“我可以根据你的业绩，给你一部分”，那是老板的本分。自己乱要，和老板赏罚不分明都是不守本分的事情。所以这样的人和企业，最后也不会太好。

另一个重要问题就是分钱。很多人合伙创业的时候，都是拿合伙人做免费劳动力，这样就没有办法量化大家的功劳了，所以分钱的时候，就容易因争功打起来。几千年前就有类似故事，大家可以去看一下“二桃杀三士”的故事。企业很简单，谁出钱谁是老板，出力的就该给钱，现在没有可以先不给，以后有了一定补上。

当大家都恪守本分的时候，合伙创业就少了很多干扰因素。因为责权利都很清晰，这样的话，赚了不眼红，赔了不气馁。

当然，人永远都不会那么理性，所以老大会忽悠，可以掌控局面，得到大家认同是非常重要的。这样的人本身就是万里挑一，而且这个人还要平衡利益，让每个人都从心里面满意，协调无数的矛盾。这样的人就更少了。

所以可以直接下结论，合伙的生意不能做。

人的痛苦永远来源于预期过高，不是对自己过高，就是对别人过高，要么就是对社会对用户过高。而现实都是残酷的，永远有最好的期望和最坏的打算，永远不要把希望寄托在别人身上会比较好。

其实你一直在成功的旁边

因为搬家，需要换一下锁。我用的锁还是很高级的，是大熊会一个会员建中送我的指纹锁，最高级版，价格在6000元左右，用了大概一年。一般说来，贵的东西就是好，指纹锁可以解决一个很大的问题就是不用带钥匙，解决的另一个大问题就是父母等长辈来北京的问题，只要指纹都录进去，就可以来去自如，并不需要你随时在家或者多配一把钥匙。

建中一天来找我，想讨论一下未来的发展问题。他的业绩一年来没有太大的变化，所以在考虑去其他领域发展一下。跟我探讨的两个方向都挺热门，一个是P2P（意为个人对个人、伙伴对伙伴）金融，一个是O2O（线上线下电子商务）旅游，基本就要杀进互联网圈子了，而且还是做引流这种很高档次和有技术含量的职业。最终不管他是不是同意，都被我否定了。我说：这些领域，专业人士现在都做得满头包，你一个外行，临时转型，如果能做好，那真是开玩笑了。不过他还是很不甘心，毕竟已经考虑了很久。我告诉他：其实，成功就在你身边，何必去远处寻找那些不切实际的希望呢？他非常不解。

我问他：为什么你的产品业绩没有爆发式增长？他说：因为这个产品还是蛮贵的，一般人怎么会花几千元买门锁呢？我说：你要反向思考，其实意味着另一个很重要的问题，就是你现在的客户其实都是很有钱的，你为什么不把他们都加成微信好友呢？类似建议其实在一年前的时候我就提过，不过那时候根据他的情况，是让他把全国各地的其他代理都加成微信好友，提升行业影响，当然，他并没有执行。

如何加为好友就很简单了。第一，新安装的用户，不要只让工人上门，他要亲自上门，和客户沟通，加微信当然是非常容易的事情，

因为这个门锁使用起来还是有较高门槛的，需要一点培训或者代劳，不然年纪大一点就无法掌握了。第二，对于老用户，能不能到期就免费上门给他更换电池呢？也花不了20元钱，但这样就可以赢得一个高消费用户的心。以他目前的业绩和之前的积累，一年下来轻轻松松就能搞定一两千个客户，然后剩下的事情就很简单了。

如果跑去做O2O旅游，这是件很琐碎的事情，需要很细致的服务，特别难规范化，问题也特别多。如果把旅游产品直接放到朋友圈去销售，如果便宜的话，能不能销售出去呢？其实答案是一定的。我另一个做旅游的朋友已经做得风生水起，现在我出去旅游的单子都是找他操持的，一般能比市场行情便宜20%，甚至更多。

如果去做销售，去玩玩木头手串，卖卖翡翠玉石，弄弄烟斗海钓什么的，我相信也一定是可以卖出去的。只要人有钱，就必然会有一些爱好。如果有两三千用户，就算每年有两三百人在你这里购买了产品，每次你赚个三五百，也是一笔不错的收益了，主要是还不影响你现在的事情，也不用去不熟悉的行业搏杀一个不确定的未来。

他的反馈是脑洞大开。传统行业的人最希望成交之后就再也不要往来，因为一旦再找你，肯定是售后服务，这是最麻烦的事情。而从现在来看，一笔交易的成功，其实才是体验的开始。

记得当年花儿乐队有首歌叫“幸福的旁边”，里面有一句歌词说得不错，“醒来后才突然间发现，自己却一直在幸福的旁边”。很多人在一方面做得不成功后，就想洗手不干，换个行业从头再来。实际上这个想法是非常有投机性和危险的，因为放弃了自己多年的积累，等于重新开始。假如你在原来擅长的领域周边找机会，往往成功的概率更大。比如，那个咨询我的卖肉夹馍的小姑娘，终于打消了洗手不干去卖柿饼的念头，而是选择了同步去做卤肉销售，反馈也非常不错。

所以，我们不是没有资源和成功的机会，只是在之前的经验中束缚得太久，当你变换一下自己的角度和思维方式的时候，其实你一直在成功的旁边，视而不见。

什么可以帮助你在这个时代赚到钱

大家都对赚钱感兴趣，不管怎么样，问我如何赚钱的人，还是多于如何加粉的人。不过话说回来，加粉的目的貌似也是赚钱。所以不管什么问题，最后都落到一件事情上，那就是怎么赚钱。几乎没有人问我怎么把一件事情做好。而我觉得这个问题才是最重要的，如果你懂了这个问题，那你根本不需要问我怎么赚钱。

什么叫赚钱？赚钱其实就是换钱，就是用时间换钱。你做一天工，给你一天钱，看着付出的是劳动力，其实付出的还是时间。比如卖东西，看似是交易，其实是节约了顾客去生产者那里购买的时间。以此类推我们就回到了马克思政治经济学，里面说的都是劳动力和剩余价值。

所以，我们现在就要知道一点，怎么让自己的时间更值钱。有一个故事：一家工厂的一台机器坏了，自己修不好，就找来一个专家。专家听了一会儿，在机器的某个部位画了一条线，让工人把这个地方的线圈减少××圈，果然好了。然后收100美元。工厂的人就惊呼，画一条线居然要100美元？专家说，画线只要1美元，知道在哪儿画线值99美元。我年轻时上陈安之的课程，陈老师告诉我们，要想赚钱就在一个行业做到顶尖，第一名，就会赚钱。后来我觉得没戏，然后就把自己在很多领域做到了优秀，然后就有了万能的大熊，效果虽然差一点，但难度和付出都要低一点儿。

不过重点不在于怎么赚钱，而在于这个时代。这个时代是很重要的一个前提，比如上个时代，你要是会盖房子就很赚钱；再往前的话，你要是经营冰箱空调就很赚钱。很多时候有本事没用，还要赶上好时候。比如曹操，号称“乱世之奸雄，治世之能臣”，现代社会条

件下一样的人显然就不如曹操牛。再比如邮递员之前很辛苦，收入也很低；现在送快递的也很辛苦，但是一个月收入好几万的都有。就算你是一样的人干一样的事情，在不同的时代，就有不同的价值。

现在这个时代，是一个碎片化的时代。之前写过一篇文章叫作“被意见领袖瓜分的未来”，从目前来看，差不多成了“被意见领袖瓜分的现在”了。比如我有一个朋友，以前卖节能灯，很穷，他有个爱好就是研究风水，经常和很多大师一起玩。我就说，你也别卖灯了，也别让我给你推荐了，你去给别人介绍大师看风水吧。结果他现在富得都懒得理我。陈安之老师老早就说，选择比努力更重要。

意见领袖时代，你如果有个研究精深的业余爱好就太棒了，不管你擅长搞什么，几乎都可以和“赚钱”两个字结合起来。在这个领域聚集一大圈粉丝，研究兴趣爱好，然后稍微努力一点，就会有商业价值。就好像之前微博上写段子的，开始都是好玩，弄了几十上百万粉丝，然后接广告，就十万八万的进账。再比如搞摄影的、玩宠物的，甚至是之前弄身破衣服搞什么cosplay（角色扮演）的，现在都有很多人愿意花钱请他们做点什么。就好像我啥也不会，就会写点东西，也能赚钱。所以，在这个时代，有一个一技之长，并且围绕它玩出一个圈子，凝聚一批粉丝，最后都能帮你赚钱。弄好了就是意见领袖，弄不好也是业内达人。

世界多元化了、碎片化了，价值也就分散了，人的追求也变多了。老外就不像中国人一样那么视财如命，人家都有点自己的小爱好，没事就捣鼓点什么创造出来，或者毕生致力于保护一种什么鸟、种一种什么树之类的。相信随着经济的发展和社会福利的提高，中国人也会开始进入这个领域。玩花玩鸟玩木头玩家居玩珠子，不管玩什么，都有一大批闲人，就连玩手游都那么多人充钱，难道你还担心玩别的大家不愿意花钱吗？

所以，把自己之前的爱好好好打磨，也许就可以帮助你开辟一条新的财路。不过你要记得，赚钱永远是附加值，你为别人带来的价值，才是你赚钱的唯一原因，仅仅盯着赚钱的人往往都赚不到钱。当你决定把一件事情做好，并且开始帮助别人也这么干的时候，钱很快就会源源不断而来。

这是一个最好的时代，但也是懒人最坏的时代。

投机和投资

有朋友对我说本来想辞职去搞互联网，现在冷静了一下，决定等一等。我觉得这个冷静是蛮对的，大部分有这样想法的人，最终还是失败了。也许你说，马化腾不是成功了吗？从数字上来看，同期创业的还不知道有多少人呢，但是马化腾也好，马云也好，只有一个。

于是我就想起了投机和投资，两者大概都是投钱投时间做点事情，但是还是有显著差别的。投机是利用风险，追求最大利润。投资则要求降低风险，追求最稳定回报。两者从风险控制和利润追求上来说，是截然相反的，在行为上，则是相似的，所以很多人就混淆了，自己做的其实是投机的事情，但他说服自己，要赚钱就要投资，然后就把钱砸进去打水漂了。

一个大师说过，有钱的多投资，少投机。和我之前说的有钱人最重要的是守财如出一辙。这也是为什么大部分有钱人都囤房子的原因。而下半句则是，没钱的人必须投机，不然你也没有翻身的机会。从我的性格而言，我觉得稳定比较重要，尽量做到风险可控。对大多数人而言，你还是如我一样思考会比较安全。

很多人想创业，其潜在意识并不是为了创造不一样的价值，而是可以突破自己的月收入限制。觉得创业是给自己干的，赚了是自己的，赔了自己担着，反正也不吃亏。其实，这就已经接近赌徒思想了，和买彩票差不多。为什么创业失败率那么高？在我看来，总想着赚钱的人，失败率都很高，因为你是为了利益，而会忽略价值，而价值却是利益的核心。如果你一定要以赚钱为目的，那就不要创业，去改做生意，这和创业还是有所不同的。

一金融高手有一天神秘兮兮地跟我说，他发现一保本保收益又有机会冲击几百倍高额回报的理财产品。我一听，这不是华尔街最高端的产品吗？于是虚心求教，他说他存了1.8万元到余额宝里，每天拿两元钱利息买双色球。准确地说，这是支付宝的宣传段子，但也基本可以看出投资和投机的分野。投资很重要的一个前提是保底，而投机追求的是利益最大化。你存钱就算没有利息但一定会保全本金，你买彩票如果不中，也不会要人家把两元钱退回来。换句话说，这两元钱的损失，就是你购买一个暴富机会的成本。

于是我们就很容易做出判断，你现在正要进行的事情，是投资还是投机，换句话说，你还要不要你投出去的两元钱。如果你还想要，而且确实可以要回来，那么就是投资，如果你不能保证是不是可以留住这两元钱，那么你就是在投机。然后你再去评估自己的风险是不是可以承担。

这个风险不仅仅是钱，钱还是最容易承担的风险，最大的风险是时间，比如你创业五年，失败了，那么你还能不能重新融入社会去打工赚钱？大部分人只能连续创业，因为从心理上、能力上都已经接受不了打工了。其他的风险则是一些机会，比如，如果你坚持打工的话可能会升职，或者成为业内的一个专家。这些潜在的收益，可能会因为你的投机而丧失。你就要判断一下，你投机的收益是不是高于这些东西很多，获得的机会是不是也更多。

总体上，投资要谨慎，投机就更要谨慎，这个世界没什么意外，你产生的赌一把试试的想法，本质上就等于是花2元钱，却想中500万。你最好连这个希望都不要抱，因为实在太渺茫了。

未来还有没有暴富的机会

在过去的30年里，随着社会的发展和变革，创造了无数的财富故事，到今天，还是非常有参考意义的。盘点一下过去的机会，然后展望一下未来，我们是否还有暴富的机会呢？

1. 20世纪70年代末到80年代初：“投机倒把”、个体户。

2. 1985年开始到20世纪80年代末：乡镇经济、乡镇企业家。

3. 20世纪80年代末：经济特区的建设和海南的划省。

4. 1990年左右：特区新鲜事物进入内地，比如游戏机厅。

5. 20世纪90年代初：股票认购证。

6. 20世纪90年代中期：期货。

7. 1997年亚洲金融危机：香港股市被托市。

8. 20世纪90年代后期：国退民进，国有资本转股份制。

9. 20世纪90年代后期：家电行业和培训行业。

10. 20世纪90年代末期：股票。

11. 20世纪90年代末期到2002年：互联网公司。

12. 2000年开始到2005年：世贸的加入给外贸出口加工业带来的机遇。

13. 2004年到2008年：开矿。

14. 2007年：股票大牛市。

15. 2008年后：房地产。

16. 2012年开始：手机游戏。

大概看上去，就是这些，也许还有一些不熟悉的机会。总的看来，政策第一，趋势第二，所以赚大钱还是要看《新闻联播》，这个一点错误都没有。每个人都曾经置身机会之中，但有的人错过了，有的人沦陷了，有的人抓住了，这其实也是没有办法的事情。当年真的有很多暴富的机会，而你会发现，越早的机会，暴富的可能越大，而随着时间的推移，暴富的程度会降低很多。这说明社会制度越来越完善，可以钻的空子越来越少。而目前看来，这样的空子就更少，政策影响的力度会越来越小，而趋势带来的机会会越来越大。

服务的价值还在不断提升，比如装修，最大的是工人，他说啥就是啥，说不干就不干。所以在服务行业上下功夫，肯定是一个很大的金矿。从美国的经验来看也是这样，发达国家的服务行业也是GDP（国内生产总值）的绝对主力。所以，如何把服务做到专业，是一个很值得下功夫的方向。我在朋友圈营销中经常提到情感营销，要求大家做的业务中，要包含服务的部分，因为只有你做了服务，才有感情。这一点是每个人都可以做到的，比较有实践价值。你给别人提供一项服务，然后和别人产生了感情，这些人就会一直在你这里进行消费，积累得多了，你就有了更好的收入。这个服务可以是你擅长的东西，比如养宠物，做烘焙、手工什么的，也可以是你有资源的东西，帮人代购特产等。慢慢做，必有效果。之前这件事情是通过微信来实现的，也就是我说的朋友圈营销。其实，通过其他的方法也没有问题，不必拘泥于形式。虽然可能不会赚太大的钱，小钱还是问题不大的。

从大的趋势来看，移动互联网是一个趋势，手游是一个爆发点，很多人已经暴富了。这个领域门槛比较高，不是每个人都能参与的，如果你能参与，不妨参与一下。手游是一个出奇迹的地方，简单的小游戏，也可能火得一塌糊涂。

因为经济状况不太好，所以金融投资也都不太好，避免经济危机据说有个最大的方向就是农村土地流转。有人问我：我家有两亩地怎么发财？我只能对他说，这个很难，还是要看具体情况，尤其是城市边缘改造的或者县城开发的。

听说马云去考察南方什么农业基地了，最近营销中农产品尤其是时令水果效果非常好。随着大家生活越来越好，吃得越来越少，吃得好一点、精一点是一个必然需求，就算贵一点儿也无所谓。而物流也越来越健全，优质农副产品的春天就要来了。

我觉得暴富的机会还是有的，不过暴富之前，先要进入中产阶层，中产之前先要达到小康水平，饭还是要一口一口吃。毕竟现在就是中彩票，你不一次性中个十倍投，也不能算暴富。小钱是大钱的祖宗，看准小钱，才能赚到大钱。对于大多数人来说，看准一些趋势，在其中做一些服务，可能会更现实一点。

资源整合是个伪命题

我是个很热情的人，一般别人有什么问题，比如业务、咨询，都会比较热情地给人一个回答。唯独有一种人我不爱搭理，就是你问他是干吗的，他说他是搞资源整合的。这句话有两个潜台词：第一，他有很多资源；第二，他可以整合资源。伴随而来的，往往是一大堆各种各样的合影，或者一张名片都印不下的头衔，很多还要印成折叠的名片。

资源是用来交换的，不是用来整合的，你要交换的前提，是你有对等资源。而所谓整合是有一个前提的，就是你比别人更强大，你才有力量去整合别人。大部分人嘴里的整合，其实说白了就是拼缝，拼缝叫中介，不叫整合，因为99%成不了，就算成了，和你也没多大关系，拿不到中介费的还居多。原因也很简单，因为你不能指望比你有钱的人会比你傻，不然，有钱的就是你了。

之前，我曾经在一个很大的商学院同学会工作，里面的会员有上万人，基本都是企业家。我相信虽然有些更有名的商学院会贵一点儿，参加的人会高级一点儿，但人数肯定没有这么多。在这么多会员里，我见到太多来整合资源的了，一般只有两个结果，要么整不到，要么被人家整合了。能整合资源的人也只有一个特征，就是特别有钱，几百万扔进去当班费、选班长、请同学吃饭什么的。所以那些自己都吃不上饭的，就别指望着组织聚会去收份子钱来整合资源了，没有未来的。

我劝了很多沉迷于这种事情的人很久，但是没人听。大家都期望着突然就整合进来一个冤大头，然后从他身上赚一笔。就算你偶然遇到一个冤大头，这样的商业模式稳定吗？这就和做淘宝差不多，不赚

钱倒闭了还好，你就干别的去了，万一赚钱了，做下去了，就陷进去了。因为这种生活太舒服了，整天不用干什么事情，就是到处找人瞎扯，然后看看能不能弄到一些钱和物，最后搞个聚会，自己封自己个盟主，给自己发个牌子，于是似乎就成了一个人物了。所以，我一般不会参加任何聚会，主要还是时间太宝贵了。我不太相信一个大人物，闲着没事就聚一帮人唱歌吃饭、交换资源什么的，不过，富二代有可能。

后来总结了一下，为什么大家这么热衷于整合资源，主要因为以下几点，还都是人性的弱点：（1）希望被人尊重，当个经理专员当然不如做个秘书长听起来威风；（2）生活在幻想中，希望天上突然掉馅饼，整合个大资源，一下子人生就改变了；（3）想不劳而获。

当你有资源的时候，别的资源自然就会来和你交换；当你没有价值的时候，天天请人吃饭人家也不会给你一毛钱去糟蹋。当然，我们不能排除有些人得手了，但是我还是要说，这不是一个稳定的商业模式，没有一个可以预期的未来，最后的结果是你耗费了年华，荒废了青春，还会养成好逸恶劳的坏习惯，然后就成了一个大混混儿。

大混混儿也有好处，就是到处靠脸混饭，很多人看他年纪比较大，一般也都给饭吃，没准儿还有不谙世事的小孩子和他合影，甚至可能还有不明真相的群众请他去讲个课。当然，他也停不下来，因为一旦停下来，自己的人生就没有了价值和认同，那滋味就更难受了。

希望大家引以为戒。

把你自己变成提款机

这个时代，你自己就是提款机，如果你不是，那么你正在被这个时代淘汰。最近我推出了一个会员计划，大概招了100名会员，加上之前的人，还差120个就会实现500人满员。明年的计划是，每人收年费1000元。我想我算是忠诚地实现了凯文·凯利的“1000粉丝理论”。我只要500人的原因是，我觉得1000人太多了，我没法管理，也不好服务。

当然，比起领军人物罗振宇老师的100多万粉丝、一两千万的收入来说，这不算什么。唯一值得安慰的是，我做自媒体是业余的，没有什么团队，难得的是我的正当工作做得也不赖，感觉比自媒体的成绩强很多。当你足够努力，你就可以享受胜利，虽然没有特别巨大的成绩，但是从一个小的胜利走向另一个小的胜利，幸福感还是很强的。

用成功学的话说，如果我都可以，那么你一定可以。用我的话说，这个时代已经赋予了你一个最大的展现和发挥自己才华的机会。你的现状如果不太好，那么就说明了两个问题：第一，你没有什么才华可言；第二，你没有抓住机会。当然，因为每个人都觉得自己才华横溢，那么自然还是因为没有抓住机会，所以回到成功学的路子上来，你要把自己变成提款机。

我咨询过一些不错的自媒体，业余从业者年收入30万元以上应该算是及格线，专业的收入应该都在50万元以上，百万级别的“大神”也有不少。如果考虑到大家之前的收入，那么你可以说，这些更多的是时代赋予的，并不一定是能力。当然，这么多年的坚持也是能力的一部分。那么，我们就应该看看他们是如何做到的。至于那些唱衰自媒体的人，每个时代都有，这和说房价要崩盘的人差不多，相信他你

就完了。记得当年朋友圈营销刚出来的时候，有人去卧底，说我的一个学生其实是吹的，朋友圈营销根本不靠谱。这个故事的结局是：3个月后，这个学生换了一辆保时捷，卧底那哥们儿现在又去哪里卧底就不知道了。

其实这样的故事并不罕见。当年做微博转段子那些人，一年收入几百万也是稀松平常。其实人的本事都差不太多，对时机的把握其实更加重要。你已经处在一个最好的时代，在过去草根逆袭要靠科举，而现在，逆袭之路则非常丰富，什么东西做好了都有可能，唯一的风险就是你什么都做不好。

然后我们说说可以明确看出来的时代趋势。首先，是碎片化。碎片化是移动互联网时代的最大特征，包括了信息的碎片、渠道的碎片，各种碎片。这也就意味着一家独大的可能性越来越小，每个人都有可能划出自己的势力范围。也许你的势力范围不大，但赚的钱已经足够你花，而且别人也抢不走。碎片化带来的问题就是信息不对称的情况减少，基于广告宣传、地理位置、关系、价格不透明等方面的优势会逐渐变小，一切的成功最后会落到产品上。而一个好处则是，大家会为更好的产品多付一些钱。苹果的成功，可以说是产品思维成为主流思维的开端。

其次，是体验经济。在人们生活水平越来越高的情况下，物质的重要性显著降低了，我们不会再为过年吃顿饺子而期盼和高兴。但对服务的要求提升了，我们开始想过年去五星级酒店吃一顿饺子了。所以如何一而再再而三地提升用户体验，是高速发展的保障。没有更好的产品体验，就要做到有更好的服务体验；服务无法再做到极致，那么就要在情感上做出最终极的体验。

然后我就来说第三个要点，情感营销。因为物质极大丰富，那么我们购买和消费的理由很多时候是基于情感。谁的体验更好，让我对谁有了更好的感觉，我就更愿意和他成交。在产品都差不多的情况

下，这种感情就变得非常重要，如果用大家听得懂的话说，就是粉丝经济。这就是基于情感，而非基于产品和价格。

所以，碎片化、体验经济和情感营销，我认为是未来的三大重点，这三个重点几乎可以解释一切的时代变化。

当然，有这三点就够了吗？显然不够。这三点只是道的层面，术的层面在哪里呢？那就是最重要的工具——社交传播工具和媒体工具，因为这些工具也碎片化了，所以你会发现，传播一样变成了以内容为核心（内容就是产品）。好的内容会在各平台到处传播，而不好的内容，强资源推动也是没有用的。所以你要做的事情是什么呢？做出好的内容，用各种工具传播，为大家提供更大的产品价值，然后你就成了品牌。最后大家对你产生情感，变成你的粉丝，愿意花钱让你做更好的内容出来，于是你就变成了提款机。

复杂吗？其实不复杂。简单吗？其实也不简单。有个朋友觉得微信公众平台红利期已经过去了，自己的自媒体可能做不起来了。我跟他说，我写东西也写了两年多，你才坚持了多久，先不说你内容比我如何，你坚持都不如我，怎么会有收获呢？还有很多人喜欢问我：你觉得现在电商卖什么产品好呢？我就告诉他：一定要卖你感兴趣的，真心喜爱的，愿意深入研究的产品，这样你在销售中才会卖出感情。我最不看好的一哥们儿卖猪肉也照样卖得不错，关键还是自己用心。

因为这个世界的信息越来越对称，也越来越碎片儿，所以投机取巧的空间就小了很多，因为投机取巧的核心还是信息不对称。这个时候，你抱着不赚钱的心态耐心钻研一些东西，最后你总会发现自己赚的钱越来越多。

有很多人跟我解释说：大熊老师，不是我不愿意转发你的文章，而是因为我害怕别人看了学会了，我就没有优势了。我觉得这就是多虑了，付出的人一定要比获取的人有能力，你付出的越多，别人欠你

的就越多，你的价值也就越大。分享、转发什么的本身就是一种付出，又不让你花钱，转发一下证明自己的品位并给别人帮助，本身就是增强别人对你的用户体验和情感。最后你会发现，这个时代不是最聪明的人掌控的，而是最会做人的人掌控的。也许你并不优秀，但你认识更多优秀的人，那么你也会有自己独特的价值——桥梁。对一个并非才华横溢冠盖京华的人来说，做桥梁也是少有的捷径。因为你提供了碎片化世界里整理和收集的功能。

决定成功的两组六字真言

最近参加了一些活动，发现“大咖”这个词有些贬值，因为实在是太多了。

当然，总体看，大咖也都比较迷茫，这一点我是早就清楚的。毕竟我上学的时候，就有一帮朋友去做了成功学培训大咖，到处讲课游学什么的，收入颇丰，十年之后，一事无成。所以大咖是一个阶段性的产物，需要谨小慎微。后来还加了很多小咖，所谓小咖，无非就是刚开始做点什么事情，遇到了很多问题和困扰，希望你能给他解决。

于是我就提出两组六字真言来解决他们的问题。其中一组是送给小咖的，就是“听话、照做、执行”，再额外附赠六个字就是“慢慢来，比较快”，送给大咖的六个字则是“取势、明道、优术”。

什么叫取势？取势就是顺应大势，比如最近很多人都是讲微信营销火的，是因为他们水平厉害吗？不是的，是因为微信营销火，市场巨大，所以就鸡犬升天。如果这个时候你去讲淘宝营销，估计你再厉害也没用，所以这就是取势。反过来说，取势又是非常值得警惕的一件事情，就是你要明白自己的火爆是因为大势和行情，而不见得是自己有多么大的本事。这样才会在最巅峰的时候想好下一步做什么，不至于风头一过，摔个半死。

明道就是知道这件事情的本质是什么，不要总浮在表象。比如电商的本质是流量和转化，微商的本质是关系成交和情感营销。

优术的意思很简单，就是优化技术。说白了就是一些小技巧、小花招，有些还是比较有效，但终究都是小技巧，只能让你的结果更加优化，但无法改变最终的结果。奥拓还是奥迪，对于新手来说差别并

不大，对于高手，则是差之千里。目前看，大部分人其实都只是在优术层面打转转，不管是108招还是360招，如果人家都学会了，还能教什么？如果都学会了，还没有用怎么办？既然这么厉害，你用了效果如何？几个问题从逻辑上就把你问倒了，根本不用考虑事实。所以这些东西看着热闹，最终都是昙花一现。术永远是为道服务的，道永远是在势中才能发挥价值。比如我帮一个90后的培训小名人把定位从微商小白启蒙培训，改为文案营销培训。微商毕竟还是一个范围很窄并且有时效性的概念，文案营销则更有高度，适用范围更大。结果我刚在朋友圈把这件事情发出来，就有一个知名上市公司副总裁和一个知名的编剧问我要她的联系方式，希望聊聊看有什么可以合作的。相信这对她之后的道路和层次会有一个很大的提升。从这个角度而言，就已经从取势转变为一个社会认可的技能，而她本人也将不再会受到微商领域的起伏影响，可以在更广阔的需求中找到自己的位置，比如广告文案、公关文案或者产品文案。

对于小咖而言，现在要想成功，就要多学习别人已经成功的经验，听话、照做、执行，不要发挥，最后才有一些成功的可能。人如果要改变结果，首先就要改变行为，要改变行为，先要改变思想，只有从根本上做了改变，最后结果才有可能改变。而那些看似别人没想到的小聪明，其实早有人试过。所以我觉得，在这个层面，做什么事情反而更加容易，不需要思考太多，执行就可以了，剩下的问题就是执行力了。

比如之前我提过的微博红包，很多人看到了没有做，很多人看到了一起在做。目前给我的反馈是，很多人在这其中收获很大，不光是成交方面的收获，更有高端人脉的收获。

2015年微商赚钱的三大趋势

在2013年，我写了2014年赚钱的重大趋势，基本都应验了。移动互联网带来的自媒体KOL（意见领袖）时代，及其电商表现形式——微商，是一个时代级的机会，这个机会可以和互联网大潮、房地产大潮、制造业大潮相媲美。只是结果呈现更为碎片化，惠及的群体更加大众化，没有呈现资本集中的趋势。换句话说，之前的大潮拼的都是优势资源，强者恒强，现在则是碎片化趋势，每个个体都有自己的创富机会，这也是被现实证明的。记得在2013年这个时候，大熊会名人堂的成员不过三五十万元的月流水，一年之后，那时候起步的人月流水都已经超过500万元了，名人堂月总流水也从500万元突破了1亿元。

我希望把写这种预见性的东西形成一个传统，希望给大家2015年的操作一个启发。

在2014年大熊会年会的时候，我曾说2015年不会有什么大的机会，一切都会比较稳定地发展。不过没有大的机会只能说没有很大的红利，但是趋势还是存在的，顺势而为可能对大家自身的发展会有很多帮助。

第一个趋势，微商会成为一个全民全行业趋势。全民化趋势会带来三个维度的变化：一是行业普及，二是两极分化，三是专业度提升。简单地说，行业普及就是各行各业都会进行微商改造，这个改造几乎是不加区分的。这并不是说大家都去囤货代理了，你一定要知道，囤货和代理只是微商的几种模式之一，我之前写过一篇文章是说微商的五大模式的，当然之后可能还会诞生更多模式。囤货代理模式达到巅峰之后，其他模式也会慢慢地崛起。

两极分化的意思是，高端的圈子会越来越成熟，而日用品的门槛儿会越来越低。各个圈子现在大部分都是微商在做载体，可能涉及一些比较高端的产品和行业，比如翡翠玉石名酒奢侈品之类的，剩下的就是日用消费品。受到全行业普及的影响，日用消费品的范畴会越来越大，门槛儿会越来越低，现在已经出现价格在50元以内的产品了，代理门槛儿也就几百元。这些低门槛儿日用品的销售目前是小白用户进入微商领域的首选产品。受此影响，微商平均客单价会再度下滑，2014年之前是300元左右，2014年已经在200元以内，那么在2015年，可能价格会进入100元内的区间，客单价比较高的产品抓新人可能会比较困难。

专业度提升，就是类似淘宝店的发展。体系更成熟的团队，在管理培训发展方面更有经验，技巧也更为领先，在竞争中，这样的团队成功概率会更高。我也参与了一些转到微商领域的传统企业的运营，实际上，基本都是毫无经验地照猫画虎，花的钱不少，收效甚微。大资金在这个领域的效果已经被证明是效率比较低的，现在整个市场的行情是花很多钱的人不见得成功，而花很多钱的团队基本都能赚到很多钱。一来二去，前者失血，后者则如虎添翼，而新企业折戟沉沙的很多，其中不乏大品牌。

第二个趋势是社群化的趋势陷阱。越来越多的社群团体在成立，大家也可以看到很多××会之类的，但是目前市场上有口碑，交了钱还活着，加入了真能提升的，我不用说，大家心知肚明。敢收费的很多，能续费的很少。大部分社会活动家其实都在靠社群来套现，但提升的价值其实很低。原因也很简单，他们自己本身的价值就比较低，无法驾驭资源，更无法让资源提升，能做到的无非就是中介和拼缝。这种没有办法提升和进步的社群，是非常难以延续的。因为你驾驭不了大咖，更谈不上让大咖按你的指示做些什么了。所以社群化是一个趋势，也是一个陷阱。很多人快速地通过社群套现，也因为社群透支，最后身败名裂。是骡子是马拉出来遛遛就明白了。

从这个角度讲，大家做社群收费一定不要太高，以免造成预期太高，后来达不到预期，社群就会废掉。所以，大家在刷脸收费的时候一定要谨慎，不要觉得这样来钱快就猛收，很有可能会透支你多年的未来。我常跟很多社会贤达说，我不做这个去打工，随便也能找个年薪百万的工作，你要是把这件事情做废了，你还能去干什么？当大师当惯了，低下身子再去干别的，是很难的。

第三个趋势是产品品牌力趋势。产品品牌能力现在已经取代生产能力成了核心能力，一个产品设计的是不是好，是不是人性化，一个品牌是不是醒目精准，便于传播，已经是产品成功的必要条件。而这种能力，在传统企业中比较匮乏，大部分厂家的能力还是在研发上，善于功能堆砌，但在人性化方面，还有很大差距。这一点，互联网企业的产品有很大优势，因为有超大规模用户的测试反馈。而新时代的品牌传播问题，则是连互联网企业做起来都比较困难的，因为移动互联网的传播和互联网传播也有了很大不同，大家也都在探索转型。这也是我一下子火起来的原因，主要也是在产品和传播方面的能力都比较综合，可以清晰地帮助很多企业进行提升而不是吹牛。所以在2015年，我也会亲自去传统企业做一些产品的设计，在品牌传播上，也会做一些自己的探索。对于大家来说，研发一个好产品，以及学会造势讲故事，一样是非常重要的。很多传统产品稍微改造一下，就立刻体现出新的价值。比如最近提出的“怀孕，每天三个核桃”，我觉得就是一个典型案例。只是重新改变了产品包装形态和明确了用户和用量，就立刻变成一个受欢迎的新产品。其实本质也是解决了剥核桃的麻烦，并且创造了孕妇的需求。还有燕窝产品，变成立炖产品，免去了大家传统吃燕窝浸泡和挑杂质的环节，也得到了用户的喜爱。所以，在这个传播碎片的时代，产品即品牌，品牌即传播。

社群如何玩

一、2015重大机遇——社群营销

自媒体正在衰落？有几个指标可以证明这一点。第一个指标就是活动举办方邀请自媒体的越来越少，也就是一两个；写稿的邀约方面，可能只有一两家自媒体去写，整体上大家对这个市场的看法是在走下坡路。随着自媒体越来越多，信息越来越碎片化，用户活跃度也会不断地下降。如果自媒体最终走到一个媒体的形式，它的衰落就会跟媒体一样，没有什么区别。媒体会逐步衰败，自媒体也会逐步衰败。通过社群的方式把铁杆粉丝提炼出来还是一个非常重要的方向。

社群成为未来新趋势。如今社会碎片化趋势非常明显，不管是在传统行业、生产渠道，或者销售渠道，都存在很明显的碎片化趋势。在这一趋势下，你会发现获取用户的途径越来越多，但是单个成本越来越高，需要很多渠道都去做，不再像以前，单一大渠道很重要，而小渠道只是补充。未来不管我们做传播还是传统行业，都必须是全方位渠道，在碎片化的背景下我们没有办法对客户进行很好的掌控。而社群作为一个组织，恰好是一些有共同的价值观、兴趣爱好和想法的人组成的一个群体，所以社群营销可能是未来一个很明显的发展趋势。

二、组建社群工具，选择QQ还是微信?

QQ群比较适合做社群。首先，QQ群的管理很方便。只需要一个管理员，管理员可以控制任何加群的人进入。其次，QQ群的聊天记录是

可以捆绑的。每天大家聊的时候，我们是可以把它整理出来变成文章或者是变成记录来分享的，内容可以很好地沉淀。我可以用QQ社群、QQ社区、QQ群的社区，里面很多服务可以提醒大家、通知大家，可以用群语音给大家上课，都很方便。QQ群产品上限是2000人，但我们可能不会做太大的群。

微信群并不适合做社群。微信群的好处是比较碎片化，坏处是管理很困难。首先，加人要一个一个邀请，很难自动往里加。其次，人数上限也很少，只有500人。再次，群里的聊天记录很难做沉淀，一天聊1万条，很难翻到顶上去，最终还是当作一个电话号码本在用。最后，语音效率更低，听完需要整整1分钟，所以在这个群里虽然可以找到我想要找的类似行业的人，但是沟通上很困难。我做了很多微信群，大概快10个了，基本上三四个月后都会死亡，最后只剩下一两个，所以我更倾向于QQ群这种文字沟通的方式。

三、如何做好社群

第一，社群并不是一个去中心化的产物。它需要有一个中心，这个中心可能需要由这个社群的创始人来执行。如果你放任一个群，没有老大在里边维持的话，就会出现所有人都在争老大的混乱局面。根据我做微信群的经验，一般一个群可能有一两个月的活跃度，到第三四个月的时候基本就死掉了。里面的人不断地加人开自己的小群，这样大群就会不断被碎片化。大群衰败掉，小群变成大群，再出现一轮拉人分化，碎片化的趋势一直存在。我发现几乎所有微信群都是这样一个运行状态。

很多人提到“罗辑思维”，但我觉得罗辑思维社群并没有真正建立起来。从我的角度来看，罗辑思维更像粉丝会，就像刘德华有很多粉丝，他会通过微信通知粉丝做什么事情，这些粉丝会配合他。其实

并没有一个组织存在，他们互相之间也不认识，也没有办法一起做什么活动。2015年他可能开始建立很多的区域性微信群，目的是为了把会员用户真正圈起来，让他们能够互相认识，可人数太多了，不可能存在这样的工具，所以他只能通过微信群的方式来实现。人数太多，没有平台，微信群只能把一个地区或者一小部分的人集中起来，这样还是没有用的。

粉丝经济的特征是：偶像越牛，粉丝就越觉得自豪。而社群的特征是，大家因为参与了这个社群而觉得自豪。从这个角度而言，社群在传播上，是去中心化的，只是在管理上，是需要中心化的。

所以社群还需要一个核心，可以给会员提供一个核心的价值，这样才能让这个群稳定。比如，我的大熊会社群是通过培训来建立的，我会给会员做一些相关的免费培训，让他们能够通过学习有所收获。会员愿意在一起探讨新的营销模式，探讨一些新的营销方法，而我需要作为一个核心来指导他们，而不能让他们互相竞争。

第二，社群需进行平台化搭建。有两种做法：第一种，你本身是意见领袖，你可以给大家提供服务，通过你的服务来做社群；第二种，你自己并不是意见领袖，也不会写文章，那你可以从别人那里搜集很多相关的知识和要点，整理成文章后分享给群友，收费两三百元钱，这样做社群也是可以做起来的。不管你是不是意见领袖，其实都可以做社群尝试。我觉得社群的运行和运营要多参考类似淘宝或者是阿里巴巴的平台化的思想。实际上你的本质是要搭建一个平台，在这个平台上不断地输出资源。我输出的是智力资源，你也可以输出产品资源，大家分享。

我写过一篇关于平台的文章，里面说平台最大的特点就是当你的人数到达临界点之后，会形成一个生态。也就是说有人修路，有人卖东西，有人种粮食，大家会有一个自然的分工。比如我的社群里边有人帮你做推广，有人帮你做销售，有人买你的产品，有人告诉你应该

做哪些渠道，从各个角度对你进行一些价值的提升，这个社群就会欣欣向荣。如果做不了这个平台而分散营销的话就会很困难。我不宣传我的社群，只通过转发介绍，每天就能实现不少的关注量。

第三，会员制≠圈人、圈钱！我的社群其实收费很低。据我所知，很多收费很高的群基本都死掉了。主要原因就是当你付出一两万元钱进入这个群的时候，实际上你会发现这些人并没有给你带来真正的价值，所以说收费很高的群到最后可能会成为死水一潭，尤其是微信群。一般建议收费不要超过600元。我有朋友做社群可能一个人只收400元，分享一些营销知识，一年能做到5000人左右200万元的收入。但是如果你要做1000元以上的群，可能人数会大大减少，做1万元以上的群到最后基本是死群，因为你无法持续给他们提供价值。如果你的群付费不是很高，大家觉得很便宜，而且还能真正获得一些价值的话，会员会觉得这个群物有所值，这个群的活跃度就会比较高，互动的形式就会比较多。

我一般不在社群做营销，而是做传播。大家在社群内部主要是做互助，真正销售可能是由社群内的人帮助完成的。社群的人提供的是核心资源，这些人帮助你去分享到他的朋友圈，他有一个更大的外围，那儿才是你营销的对象。我是不建议在社群内部做营销的，所以说我也很反对把产品卖给社群里的人。目前很多人运营社群不成功，就是把它当成赚钱手段，拉人圈人，这点和众筹很像。所以说很多人做不成功的原因就是：第一，没有想好能提供什么样的核心价值；第二，就是人人都想索取，想从里边赚钱，最后这个群必然会成为一个死群，延续非常困难。我觉得做社群还是需要有一颗公益心，不能太贪心。

第四，社群运营＝品牌运营。我可以要求社群里所有的人在他们的微信里备注他们的价值成员，我也会给他们做案例分享和传播，帮助他们做自己的品牌。比如有一些产品打上我们大熊会的标志，形成

大品牌之后，在这个品牌旗下就会获得天然的信任和品质的保证，出现问题的话就来找我，他们不会为任何产品问题丧失自己建立起来的信誉。他们的售后都会做得非常好，你从大熊会成员手中采购商品，体验会比从其他人那儿采购要好很多。

另外，会员续费问题。目前其他的社群可能第一年收钱都还可以，但是到第二年续费时估计会很惨淡。所以现在做社群重要的并不是收钱，而是怎么续费，其他人是不是能够认可你。我为什么把大熊会2013年的群解散了，就是因为我发现真正的活跃用户不过是1800人里边的几百人，另外的1000人都不积极，我需要把这些人删掉。当我筛选出这几百人之后，通过他们继续扩展，然后再筛选，我的社群就会不断地精进，不断地提升，不断地形成凝聚力。所以说筛选是管理粉丝的诀窍，必须不断地筛选，最后把积极活跃的人留下来。

四、不被看好的企业社群营销之路

首先，我不认为企业能够建立社群。客户对于企业而言更多的是一个粉丝或者是一个支持者的角色。没有办法建立社群的原因是二者没有共同的精神追求。它的组织形态可能更像一个产品社区。而且目前的社群都是以意见领袖为核心，意见领袖必须是一个活生生的人。我们今天做社群付出的精力会很大，比如有一朋友他收每个会员几千块，他就要和每个人都聊两个小时，群里一共200人，他天天聊的话能把他累死。所以对于企业来讲，做社群的效率不是特别高，还是做咨询或是公开传播比较好。

其次，企业要做的是粉丝运营而不是社群。因为企业运营工具也有问题。企业用户很多，你用什么样的工具才能承载这么多用户呢？QQ群肯定不行，微信群也不行，你只能用QQ空间或者是微博这样的开

放型平台，或者是微信公众号这样的平台，可以做。而当你做成粉丝营销之后，也无法让用户之间互动交流，这就很难做社群。

有一个企业社群的特殊案例：最近我和特斯拉车友会达成一个合作协议，我给他们做品牌顾问，要做一个特斯拉车友的社群。原因是特斯拉这款车在国内比较少，它的车友也比较少，这种稀缺性保证了它可以成为一个圈子和社群。特斯拉本身的品牌特性是具有新潮感、时代感和科技感，和普通的豪车不太一样。类似这种比较稀缺的产品，就有可能做成社群。还有一些如茶、酒和瓷器等具有传统文化内涵的一些产品，大家出于爱好也是有可能做成社群的。

附：线上互动问答

提问：您最初做公众号的时候是怎么推广的？靠的是自发的传播吗？

宗宁：我一开始做公众号就是从微博导入粉丝，导入将近1万人，靠这些人在不断做传播。微信传播不是粉丝多阅读量就高，阅读量高一定是因为分享度高，所以我经常会写一些引起行业关注的文章。比如最近我写了一篇“牛腩”的文章，转发数和关注度就很高，两天就加了将近4000粉丝。另外我还通过其他的方式也导入粉丝1万多人。所以建议大家不要只去看微信，微信只是其中一个方面，像微博、QQ空间等也是很有价值的渠道，这些渠道都很有用，各有特点。

提问：什么样的方法能更好地让社群会员对社群有黏性呢？

宗宁：一个是社群活跃度的问题，一定要有大咖会员帮助分享和管理，有成功人士在这里分享，告诉大家应该怎么做。大家分享很多赚钱的方法，这样可以增加活跃度。第二就是发红包，有些大咖过来做传播，他就发红包分享，每天发很多红包，群里每个月可以抢上千元红包，这样群自然也就活跃了。

提问：具备什么样的能力才可以去做社群？

宗宁：其实谁都可以做，核心就是你具备什么价值。你自己是品牌顾问就帮他做品牌，你是设计顾问就帮他做设计，如果你什么都不是，那你就经常关注我或者关注其他老师，把这些文章分享给他们，这是你提供价值。你长期稳定地给他们提供价值，就可以把他们吸引过来，愿意为你付一两百元钱的费用。我们之前做协会和商会的经验

是，最有钱的人也最有号召力，因为他可以整合其他人。你的实力很弱，整合不了其他人，可能就会非常困难。

提问：做社群怎样招募呢？开始的时候必须是免费的吗？

宗宁：招募肯定不是免费，招募一定要收费，可以收低一点，200元钱、300元钱，让别人认可你这个人，然后通过他们的推荐和口碑慢慢去加新人。

提问：您认可微商吗？怎样看待微商？

宗宁：微商肯定是没有问题的，因为微商是目前创业成本最低的。我目前最关注的是中小微商，比如做化妆品、猪头肉、水果、生鲜的微商。微商最大的意义不是说让你成为百万富翁，而是它可以帮助三四线城市的人通过营销每个月多赚一两万元钱，这对他们来说非常重要。

提问：做新社群都需要几个大咖撑场，每次分享结束大咖退出是否会影响新群？

宗宁：记住，大咖一定要是你新社群成员的一部分，而不是外聘大咖，因为外聘大咖肯定会把你的人吸走。

提问：我和一个国外从事社交营销的朋友交流，他觉得脸谱网熟人社交正在消亡，现在微信似乎也在走这个趋势，你怎么看？

宗宁：说得很对，我也曾经提到强关系、弱关系还有中关系。强关系就是父母与子女这样的关系，弱关系就是大家都不认识，这两个关系都不是核心关系。你加很多亲朋好友和加很多不认识的人对你来说都是没有意义的。我们推荐中关系，中关系来自弱关系的转化和强关系的推荐。比如大家本来不认识我，经过培训加深了了解，我们就成为中关系。我的父母或者是我很熟的人推荐他们的朋友关注我，这

也是中关系，相互间不太熟，但是又有一个基本的信任担保。我们做朋友圈营销真正成交都是中关系，都是通过推荐来完成的。如果他不认识你，成功率就会非常低，转化率也特别低。如果是强关系，不好意思把产品卖给自己的熟人和父母。所以，一般都会把产品送给强关系，然后让他们推荐给中关系，真正购买的是中关系。

混圈子“空手套白狼”的九大法则

混圈子这种事情，从我小时候就有一群人在干，我长大了也一直有人在干，相信将来也一直会有人干。但是我们究竟该如何去混一个圈子呢？这件事情大部分人还是不得要领的。

我们为什么要混圈子？很多人觉得是去找资源，这个出发点其实就错了。资源这个东西不是找的，是换的，你要找什么资源，就要有相应的资源去交换。如果你没啥资源，那么你就要明白，你也换不到什么资源。那么换不到的话是不是就不用混圈子了？当然也不是，你混圈子有一个最基本的收获，那就是起码可以接触到很多真假的信息。

所以混圈子法则第一条就是：换资源，找信息。

混圈子的目的其实无非就是想“空手套白狼”，但问题是空手太多了，白狼不好套。于是大家就开始拉大旗作虎皮，靠电商的玩法做圈子。其实这个玩法比电商还要早很多，比如一些行业协会、民间组织，这一类的领导多如过江之鲫，几乎所有企业家都加入过，很多人还担任了其中的职务，当然条件就是付费。这个玩法在之前的时代很有效，但在互联网时代开始慢慢失效了，因为这种玩法是基于信息不对称的，而互联网逐渐在解决这个问题。

大家网上一搜，结果没有你什么信息，或者一大群人都在骂你是个骗子，这就非常麻烦了。

所以混圈子法则的第二条就是：不要想“空手套白狼”。

圈子很复杂，里面有非常多不靠谱的人是来“空手套白狼”的，你混久了难免多少做一两次白狼，所以混圈子的第一步就是要把这些人筛掉。筛人的办法也比较简单，就看这个人是愿意付出还是想要回报，常吹牛皮是不是有结果，出去吃饭是不是愿意埋单。当然，一般说来，靠谱的人都很忙，话也少，喋喋不休的人往往不靠谱。通过你的一番观察，时间久了，自然你就会发现谁比较热心，谁帮的忙常有结果，慢慢你也就发现比较靠谱的人了。

所以混圈子法则的第三条就是：筛掉不靠谱的人。

其实看完上面那一条，很多人会突然发现，原来自己就是那个不靠谱的人啊。是的，说得太对了，虽然没人会认为自己不靠谱。所以我们要明白一点，如何让自己变得靠谱。坦白说，就一点，少废话多做事，要么出钱要么出力。你要明白，你在观察别人靠不靠谱，别人也在观察你。

所以混圈子法则的第四条就是：少废话，多做事。

有一个价值吸引定律：有价值的人会互相吸引，没有价值的人则会慢慢远离核心层。同样，当你发现自己慢慢远离核心层了，那就是因为你其实没有什么价值，或者没有提供什么价值给圈子。然后大家慢慢也就不爱理你了。所以如果你觉得你在这个圈子里面没有什么存在感，多半是要反省自己的所作所为。付出和回报一定是成正比的。

所以混圈子法则的第五条就是：有付出才有存在感。

付出本身就是一种筛选。我遇到很多人，总在抱怨自己的付出没有收到回报，“为什么我送给大熊老师的东西他就不分享？”于是就耿耿于怀。其实我分享东西的原因很简单，并不看东西价值高低，而是是否用心，或者产品有亮点，是一个值得感谢或者分享的东西。这样抱怨的人，其实没有什么价值可言，我倒更建议他退出圈子，免得

浪费了会费。你会看到很多获得最终价值的人，是因为长期分享自己平时的经验教训，长期分享自己的产品谋求其他朋友的帮助，面对别人对自己的帮助，有实质的感谢。这样的人看似为圈子付出了很多，好像没有什么收益，但最终你会发现，他们从圈子里面获得的最多，他们的东西，大家更愿意分享。

所以混圈子法则的第六条就是：真心付出，必有回报。

这个世界无法用钱衡量的只有经验和感情。一个经验的分享，看似简单，却有可能让一些人避免数百万上千万的损失，这样他自然觉得你很有价值。但是对一般人来说，毫无用处，所以就会觉得无用。所以这个世界的差别在于角度和高度而不是事物本身。而感情不能用钱衡量，也就不必说了。写这段的原因是，假如你没有钱或者资源付出给圈子，其实也没有关系，你可以付出你的经验和感情。

所以混圈子法则的第七条就是，没钱就付出经验和感情。

圈子本身没有价值，圈子的运营才有价值。如何自然筛选圈子的成员，如何形成良性互动和生态平台，取决于圈子领导人的才能和智慧。有些圈子领导人很有能力，企业也不错，但是领导人没空，那么这个圈子的发展前途堪忧。有的圈子领导人有时间也很热情，但是能力比较差，那么也会存在无法驾驭的问题。我一直说，一个身家10亿的富豪，才能整合两个亿万富豪，领导人还是非常重要的。一方面是他有一定的能力，另一方面，他愿意把自己的资源输入圈子，为大家服务。

所以圈子法则的第八条就是，领导人的水平决定圈子的水平。

玩圈子还是一件很好的事情，因为你可以获得很多的信息和认识很多人，从他们的微博、微信学习到很多的东西。其实你要明白，多认识一个人，多掌握一份信息，其实就已经比其他人进步很多了。一

次讨论关于咨询的问题，说起了麦肯锡。其实麦肯锡没有给平安什么咨询，只是把全世界几十个保险企业的资料都整理给了平安，让平安自己做出抉择。在这个时候，眼界远比才华重要。我一直强调的一件事情就是，千万不要觉得自己可以发现什么市场空白，这个市场没有什么是别人没想到没做到的，如果市场上没有人这么做，最大的可能是这么做的人都已经失败了。创业者最可悲的也是这样，很多项目其实很多公司已经尝试并失败了，他还在重复一个已经验证过的结果，而且雄心勃勃，充满希望。

当然，你说“万一成功了呢？”但我觉得大家还是要考虑，万一不成功呢？你付出的精力、体力、时间、时机，需要多久回本呢？项目靠谱不靠谱根本不需要你做了才知道，没做的时候你就已经可以知道了。大家愿不愿意参与，有没有人愿意和你并肩奋斗，有没有资金愿意投入，如果都没有，还是算了吧。

所以圈子法则的第九条就是，开眼界比挖资源更有价值。

当你眼界开了，得到圈子的认可了，也发现了靠谱的人了，这个时候，如果你仍然没有收获，没有提升，没有逆袭，做事还不成功，你再来找我就是。我相信如果你按我说的做，最后你一定会套住大大的白狼了。

不过还是要提醒一下，如果这么做还是有问题，那没准是圈子的问题，换圈子吧。

你为什么贫穷

有一次，孟加拉格莱珉银行的创始人尤努斯来中国和刘强东对话，其中有一句话对我影响非常大，他说：“贫穷不是收入低，而是丧失了从这个社会获得资源的能力。”

格莱珉银行是目前全球做得最成功的农民银行，是向农民提供微型贷款的机构。尤努斯因此获得了2006年的诺贝尔和平奖。当然，如果从金融的角度来看，这种银行的效率显然不够高，资金也不够安全，但是意义非常重大，因为它为穷人再次提供了社会资源的扶持。

京东很多业务里面，我觉得特别有意思的是一个不起眼的项目，就是扶持各地快递员创业，在当地建立物流公司。这个项目的意义可能京东自己都没有发现。这些快递员虽然都在小城市，但因为就职于京东，所以连接上了主流的商业模式，以此资源建立的物流公司，相信在当地都是非常领先的，成功的概率也是很高的。这是一个通过连接社会主流资源，获得自身提升的典型案例，和你自发想做一个物流公司是不同的。

围绕这个问题我思考了很多，发现这也是社会的变革方向，整个社会正在从资源型社会向信息社会转型。之前做事情要想成功，要有关系，有资本，而现在更多的是需要一个领先的信息。其实年轻人喜欢北、上、广的原因也是因为这些城市更多的是个信息社会，大家可以通过自身的努力获得比较公平的待遇，因为信息是公平的。而越往三四线城市走，资源就变得越发重要，你要有关系，否则可能寸步难行。

在大熊会年会的演讲中，我曾经说过，一个农民贫穷不是因为他在种地，而是因为他和这个社会没有办法沟通，不管科技如何发达，

手机如何进步，移动互联网多么牛，对他的生活都毫无影响，因为他和这个社会的主要资源是完全切割的，没有办法进行资源交流。新浪微博副总裁葛景栋先生演讲时曾给我们举了一个例子，微博上的一个土豆姐姐通过微博助农项目，把土豆卖到了一年两亿的规模，成了企业家。用尤努斯的理论解释就是，她利用微博连上了社会，开始进行资源交换，于是一下子就做大了。

所以，贫穷的原因我认为最本质的还是你丧失了从这个社会获得资源的能力。我相信假如你过得不太好，那么一定是这样的。如果想要改变这一切，当然最好的办法就是改变这个状况，开始和这个社会连接，创造价值和社会交换。比如微营销为什么可以让很多落后地区的人发家致富，就是因为用移动互联网工具连接上了主流社会资源，把生意做到了全国，一下子就摆脱了当地的资源桎梏。这个领域做得好的主要是两种人，一种是学生，一种是家庭主妇，都有大量的时间，他们把时间用于和别人进行沟通交流，最后完成了自己的价值交换。实际上，移动互联网时代的机遇大于互联网的原因，就是每个人都可以以最低成本参与进来，不需要学习。而在互联网时代，这个门槛儿还是非常高的。

如果说之前你贫穷，还是因为出身不好之类的原因的话，那么如果现在还是如此，或者以后依旧如此，那更多的就是你本身的问题了。因为你可以通过很多工具和这个社会连接，跟大家交换资源。很多人从提供一些最基本的服务做起，比如我熟悉的一位90后当年就是做水军发帖子赚钱养家，后来慢慢走上了互联网营销的道路，也拿到了投资，做了很多事情。还有很多人开始把自己当地的特产拿到手机上卖，最起码会有很多背井离乡喜欢家乡口味的人买，还有很多尝鲜的人群。这其实都是一种尝试，而这一切的基础，就是你要开始努力和这个社会的主流进行连接，进行资源交换，了解最先进的模式，看看自己有没有办法获得资源。从这个角度来看，上学是非常有必要

的，不但可以让你学到一些知识开阔眼界，同时可以给你很多同学，增加你连接这个社会不同资源的可能。

这就好像20世纪七八十年代的大学生，与其说他们是学到了知识，从而改变了命运，不如说他们是学到了知识，从而可以进入主流社会，可以利用社会资源发展自身，从而改变了命运。之前我们的重点都放在了读书上，却忽略了后面这些事情。这使得当读书的收益不够明显的时候，很多人就开始认为读书无用，放弃了这条路径。其实，这是非常不对的。读书带来的知识只是一方面，重要的是，它给你进入新的社会层次的可能。

需要提醒的是，假如你想换别人的资源，首先你要有点价值。

成功其实比失败可怕多了

一家上市公司的首席执行官日前在微博上和我呛声，虽然没上市之前他给大家讲的是如何在互联网拼爹时代找到自己的亲爹、干爹和后爹，但是上市之后，就摇身一变成了他通过努力带领公司上市了。其实上市没啥了不起的，只是可以忽悠资本市场的钱罢了。上市前大家都是很开心的，上市后其实就很难过了。因为背上了资本市场的枷锁，要不断地前行。考虑到几千人的公司利润也就那样，我还是觉得自己单干的效率要比他们高几十倍。

当然事情远不只这些。最近有人在网上公布某化妆品微商厂家一个月最高做到出货20亿，很多人羡慕不已。这里我倒是想说，第一，这个量可能有点浮夸，差不多等于一天要发出30万盒产品，当然，我相信也不会差太多，几万盒肯定有的。第二，你不必羡慕，等你做到那个水平，你更多的就是害怕了。

很多时候，你羡慕他们，只是因为你没过过那样的日子罢了。这就像你去追你的女神一样，这个过程是非常美好的，可怕的是你真的追上了，更可怕的则是结婚生孩子。所以对于大部分人来说最好的结局就是没成功，这样还会留下一个美好回忆。就好像有个类似经历的大学同学给我打电话说离婚了，原因是孩子不是他的。不过好在他还比较有钱，买的三辆车我只听过玛莎拉蒂和凯迪拉克，另一辆压根儿就没听说过。

之前我有个白手起家身家过10亿的老板，焦虑的时候拿着菜刀砍板凳。后来一个身家几十亿的老板，一天大概只睡4小时左右，4个助理轮班倒，还累趴下了两个。你说他们成功吗？我觉得挺成功的。你

觉得他们生活得开心吗？对于他们来说，可能是开心的，因为有成就感。对于你来说，你先每天只睡4小时我看看。

付出和回报一定是成正比的，级别和消费也是一样的，你羡慕成功人士的生活只不过是因为你用你现在的开销标准来对照他们的收入而已。如果你真到了那个收入水平，你就会有更多的开支和投入，最后还是一样紧巴巴的。前几天有一个参加大熊会年会的朋友就这么跟我说，之前他一直很顺利，后来头脑一热，投了2000万做一个酒店，最后满盘皆输，一夜回到解放前。

有句老话：没有吃不了的苦，只有享不了的福。很多人再穷，也可以生活得不错。但是一旦日子过好了，却有可能发生很多问题，比如赌博、吸毒什么的。之前还有人在问，为什么像日本这么富、秩序这么井然的国家，自杀率却那么高呢？其实道理都是一致的，人还是活在希望和努力之中的，追求的过程才是最快乐的，结果其实并没有那么有意思。因为每次得到，都是你欲望膨胀的开始，要么你有一个更高的目标去奋斗，不然可能就会迷失了。

所以成功远比失败可怕，你不认同只是因为你没有成功过。对成功的清醒远比对待失败更重要，所以暂时没有成功并不是可怕的事情，而成功之后最重要的事情，不是怎么去花钱，而是学会控制自己不要膨胀。

不过对于大多数人来说，做好眼前的事情比较重要，千万不要想得太多。成功最终是一个积累的结果，而不是一个爆炸式的转变，指望成功像中彩票一样还是不现实的。你需要注意的一点是，更难的挑战来自成功之后的再突破，千万不要太乐观。

免费时代已过，如何把握收费时代红利

我喜欢说的两个词就是“红利”和“格局”。这两样东西最大的好处就是可以弥补人智力和能力的不足，就好像我说的：如果你想看得更远，是努力让自己长得更高还是直接站到高处？大部分人的思维其实还在前者的层面，只有少数人会选择后者。原因是大家都不会认怂，总觉得自己是最好的，其实你普通得不能再普通了。所以，我说到处都是有才华的穷人。

免费时代和屌丝时代我觉得都已经过去了，这个时代的特征是免费和性价比之类的口号。而对现在广泛的众筹、会员收费来说，实际上容易得一塌糊涂。我搞的大熊会一年可以收到1500名收费会员；我搞的自媒体征文，可以拿到18万元的企业冠名费，让很多纸媒同人讶异不已。而一些显然的大忽悠，也经常靠各种募捐、讲课赚得盘满钵满，这显然就是收费时代的红利了。

免费是降低门槛儿，通过超大数量的用户实现商业价值的套路。就算是用户活跃黏度第一的腾讯也是靠游戏赚大钱，而不是会员付费。这里需要注意的是“超大用户数”这个概念。至今为止，互联网和投资行业的逻辑还是一定要看用户数和活跃用户数的，接下来才是付费用户数。这个逻辑实际上已经过时了。假如我只有1万付费用户，实现的价值是不是不如有500万免费用户的产品呢？我相信没有人敢说。而实际上，从手游行业来看，也呈现了和之前不一样的特点，占总用户千分之几的高付费用户的付费可能占了总收入的大部分。

免费带来的大量用户也带来了一致性的结果，如果你是人群中的大多数或者和人群中的大多数选择相同，显然你已经丧失了成功的机会。因为成功是一个小概率事件，不可能有大量的人一起成功。所以

我坚持除了文章任何服务都是收费的，培训和会员一开始就是收费的，从来不提供任何免费的试听。这在一开始确实举步维艰，但走到今天，效果很明显，大熊会成员的精英程度和团结程度与其他社群完全不同。所以，门槛儿是一种筛选，是给你一个成为少数派的途径。很多人认为会员就是收钱，这是完全错误的。有些人认为大咖加入可以不收钱，这也是完全错误的。收费只是一种筛选的方式，筛选的人要符合你社群的特质。

既然收费时代到来了，我们如何去抓住这个红利呢？也非常简单，就是针对少数派用户提供专业化服务。少数派其实就是圈子，倒不一定非是有钱人的圈子，普通人一样有在户外装备、摄影器材之类的东西上投资的可能，他们需要的只是专业的推荐和服务，专业化服务就是你的核心价值。很多人总问我从事什么样的行业或者卖什么样的产品比较好，我总会告诉他做自己热爱的产品。另一个逻辑的变化也是互联网思维的重要体现就是：之前的商业到成交为止，现在的商业从成交开始；之前的培训是骗一把就走，再去招新人，现在的培训则是从培训开始，后续提供更多的服务，最后形成一个基于培训的商圈。你会发现最近几年的商学院模式就是如此。当然这个模式目前还停留在提供人脉的层次上，还没有能提供更多的价值。原因也很简单，商学院讲课的都是老师，而能提供专业服务的一定是专业人才，这样的人会讲课的很少，其中的大部分都是来听课的。

所以这个时候你会发现，你有一个靠谱的爱好是多么的重要。之前看过一个连续剧《男闺密》，里面的男主角喜欢养冷血动物，有非常专业的温室和培养技术，而自己婚介工作丢了之后却只能找一个快递干，如果放到今天，我保证他能赚翻了。

很多人觉得我收钱容易，实际上当你能创造1000万的价值，收个十万八万，还是非常容易的，赚不到才稀奇。如果你只能创造100万的价值，收10万就蛮困难。如果你没什么价值，收钱只能建立在猎奇刷

脸之上，当然这也能收到钱，最难的部分其实还是在续费。这个时代给了很多人刷脸赚钱的机会，比如众筹，一个点子可能就会收到很多投资，但最终的结果却往往让人很难过。这除了会让众筹的人变成无脸人之后无以为继外，还会毁坏整个行业的口碑，带来的结果就是：红利期结束，大家只会把钱给靠谱的人了。

悲剧的是，靠谱的人不那么需要钱。

做大事的心胸，赚小钱的行动

有个做投资的朋友觉得比较迷茫，不清楚方向在哪，因为我也做过投资，就来找我问问。这让我想起之前一个做商会的朋友，差不多有一样的困境。其实这几种类型的工作和培训都差不多，特别容易迷失。

首先，这类工作最大的不一样其实在心理上。无论是当投资人还是商会等非政府组织的工作人员，抑或是做一个培训老师，在社会地位上似乎是高半头的，不管你赚多少钱，都非常受人尊重。尤其是在非政府组织工作，经常有机会见到各类名人、官员、巨富，心理上多少会有一些飘飘然，好像自己真的就能办成什么事情了。而投资人面对创业者的时候，培训老师面对学生的时候，大都有这种高高在上的感觉，这种尊崇感，是很多人纵然无法取得什么成绩都不愿意离开这个行业的重要原因。按照马斯洛的需求层次理论，被尊重的需求已经是很高的需求了，如果在其他领域混到这种地步，一定要有所成绩才行，而如果从事这几个行业，可能一下子就有了。所以，我一直很警惕这种感觉，你有本事可以傲，但不能飘。

其次，这些行业存在着很大的机会。对于投资行业来说就是被投企业上市，对于非政府组织来说就如同做了大的项目，对培训老师而言就如同培训了很多有钱人然后抓住了机会。因为投机的机会特别多，所以也特别能促进人的肾上腺分泌，总会处于一种亢奋之中。就算偶尔深夜思考的时候有那么一点点小迷茫，也很快会消失在觥筹交错之中。这样的日子久了，就和温水煮青蛙差不多了。

我当然不会反对别人投机，在你一无所有的时候，投机其实也无妨。但我更多的建议则是去看一下那些眼前可以赚到的小钱，也许只

是一些不大的项目或者活动，从小事开始做起，从小钱开始赚起，也许你之后看待这个世界，慢慢会有一点不一样。很多事情我会有很多不错的观点，不是我聪明，也不是我看书多，而是我之前差不多都去做过。而和很多人沟通的最大感受则是，他们看不上很小的事情，但自己又没有把握做大的事情，高不成低不就，然后选择了最适合自己的舒服的区间，就一直把时间消耗下去了。其间也会有些成绩，有时候也会收入不菲，但从长期来看，有好结果的并不太多。原因无他，在务虚的领域中，获得稳定的成绩太难了。

看到过很多人的成长，大都从小钱开始，步步为营。大钱往往来自巨大的时代机遇，当机遇来临时，这些赚小钱做小事的人一下子就崛起了。忽略时代机遇的成功几乎不存在，你需要做的其实是在这个机遇到来之前做好准备。就好像我写了两年博客突然就遇到了自媒体时代，如果再早两年写，可能早就封笔改行了。

人要有一颗能做大事的心，也要有赚小钱的行动。赚小钱不但是为了养活自己，其实也是锻炼自己，让自己能在机遇到来的时候抓住机遇，一飞冲天。

参加众筹的那些风险

在朋友圈看到一个众筹，实在是看不下去了。一个投资人，以出书为名，一人众筹2000元，共众筹100人，也就是20万元。这已经是我看到多次的方式了，只是这次居然是一个投资人去做，实在是无法容忍。因为一般来说，付费出书3万元也就够了，内容较好的书籍，出版社都会排队等着免费出。所以，就算我可以接受众筹，也无法接受这样的众筹，几万块可以搞定的事情，就要募20万，是出书还是自己赚钱？而且还许诺可以把参与众筹的人的名字、微信印到书上作为回报。我们投资圈是不是应该留下一点人格啊，为了这么一点钱犯不着吧？

然后我们来探讨一下众筹的风险。我其实一直不太喜欢众筹的，这里需要说明的是，我说的众筹，是募集股东的众筹，隐含着回报甚至赢利的暗示。而之前我往往也把募捐称为众筹，比如众筹一套房子或者汽车什么的。这里要讨论的，是有回报的众筹，尤其是众筹了钱用来创业的。

我不客气地说，众筹其实意味着一个很简单的事实，就是没有大咖看好你的项目为你出大钱，所以你只好找一批不如你的人去凑一些小钱。很多时候，有些人出钱其实是因为你刷脸，基于个人交情给予的支持，这个脸，往往只能刷一次。也因此，这些股东称不上是合伙人，这个项目的成功与否，也基本取决于你个人的努力，整个项目里面，你就是一个最厉害的人了。

然后悖论就来了，如果你真的这么厉害，为什么找不到创业的钱呢？

所以，与其众筹这么麻烦，不如搞一个创业募捐，最后股权结构会简单很多。你赚钱了随便给募捐者什么福利都好，反正没有权利和义务，都凭良心做会好很多。而众筹最大的风险除了法律之外，还有一个是人多嘴杂。当出资人过多而权益无法平衡的时候，就会带来巨大的心理落差和风险，每个出资人都希望表达自己的意见和观点，最后的结果也就可想而知。人越多，麻烦越多，最后也就越难做。如果你真要做什么事情的话，还是要自己出钱，找一些志同道合的合伙人成功概率会比较高，太多的闲人进来，就算出了那么一点点钱，带来的麻烦可能远超这些钱的价值。

从另一个角度讲，如果你是一个出资人，最好就当这个钱打水漂了。目前来看很多众筹的人还是不太地道的，大部分人自己不出钱或者出很少的钱，却要占很大的股份。看到一个募资50万出让5%股份的面馆，啥也没干自己就给自己估值了1000万，把自己当康师傅了。自己出多少钱就语焉不详了，我是不信他能出950万的，那样也不用募资了。

大部分情况下，众筹的结果就是：股东太多根本顾不了你的权益，很多给你的优惠权益其实是让你再去消费罢了，简直就是连环坑。不过募资数额越大的，靠谱系数也越高。比如我见过100个人每人出100万开家会所的，股东毛病就少了很多，大家也都没指望赚钱，就是弄个地方聚会用。所以，如果你去参与众筹了，最好别指望赚钱，就当自己做慈善了，同时祈祷发起人还算靠谱吧。